UNIVERSITATEA TITU MAIORESCU
Facultatea de Psihologie

BAZELE PSIHOLOGIEI SOCIALE

Prof.univ.dr Dumitru Cristea

editura universității Titu Maiorescu

2005

INTRODUCERE

1.**Coordonatorul** cursului este prof.univ.dr Dumitru Cristea, profesor titular la Facultatea de Psihologie a Universității Titu Maiorescu, autor a numeroase studii de specialitate.

2.**Tutorii :** asist.univ. Oana Olteanu, Prep.Raluca Tomşa.

CURSUL

1.Introducere

♦ 106 este un curs de un semestru, creditat cu un număr de 6 credite.

2.Prescriere

♦ Cursul constă în prezentarea conceptelor de bază cu care operează psihologia socială, precum şi a problematicii acesteia.

3.Conținut

♦ În acest curs vor fi studiate obiectul şi metodele psihologiei sociale ca ştiință, legile şi explicațiile specifice psihologiei sociale, natura şi organizarea psihicului uman în interacțiune cu sociusul, problemele legate de persoană şi relațiile sale cu societatea.

4.Obiectivele cursului

♦ Cursul de psihologie socială – aşa cum arată şi numele – are rosturi de inițiere în terminologia şi problematica psihologiei sociale ca ştiință, precum şi în interpretarea conceptelor de bază ale psihologiei sociale ştiințifice, prin prezentarea unor idei problematizatoare, a unor curente, teorii, sisteme, metode.

♦ Cerințe :
1.aplicarea unor cunoştințe generale problematicii dezbătute în curs şi specifice, dobândite şi prin parcurgerea simultană sau anterioară a altor discipline (cum este cursul denumit Fundamentele psihologiei, sau Psihologia personalității sau, iarăşi, cel de Sociologie etc.);
2.demonstrarea unor abilități de analiză, sinteză şi evaluare critică a informației prin diferite modalități de evaluarre ;
3.participare la activitățile anunțate în calendaruldisciplinei.

5.Organizarea cursului

Cursulde psihologie socială – învățământ la distanță **–** ***Bazele psihologiei sociale*** este structurat astfel :

Prelegerea 1 – Psihologia socială şi societatea

Prelegerea 2 – Realitatea socială

Prelegerea 1
Psihologia socială şi societatea

Introducere

Această primă prelegere asigură o introducere generală în problematica psihologiei sociale, prezentând obiectul şi metodele psihologiei sociale ca ştiinţă, incluzând precizări terminologice şi metodologice, configurând sfera de analiză teoretică a psihologiei, precum şi un scurt istoric. Rostul ei este de a familiariza studentul cu elementele fundamentale ale acestei discipline.

Obiective

La sfârşitul acestei prelegeri, studentul va putea :

- să aibă o înţelegere mai largă a diferitelor aspecte ale problematicii psihologiei sociale ca ştiinţă ;
- să dobândească abilitatea de a folosi din punct de vedere teoretic concepte şi raţionamente ce ţin de psihologia socială ;
- să coreleze dimensiunile teoretice cu cele practice ale psihologiei sociale;
- să îşi configureze mai eficace elementele esenţiale ale ştiinţei psihologiei sociale, esenţială în studiul disciplinelor din planul de învăţământ.

Conţinut şi tematizare

1. *Generalităţi privind problematica psihologiei sociale : moduri de abordare a problematicii umane în diferite perioade istorice, perspectivele teoretice asupra naturii fiinţei umane*

Printre ştiinţele umaniste a căror dezvoltare spectaculoasă a marcat ultima sută de ani, psihologia socială ocupă o poziţie cu totul aparte, oferind o perspectivă sintetică asupra exigenţei umane şi totodată un instrument esenţial pentru înţelegerea şi optimizarea existenţei noastre de zi cu zi. Sau, după expresia lui Serge Moscovici a devenit „maşina de fabricat zei“, adică un instrument de formare a destinelor umane, capabile să se raporteze lucid, conştient şi pragmatic la propriul rost în lume.

Preocupările privind problematica omului şi a vieţii sale sociale au ocupat în toate timpurile un loc central în câmpul reflexiei filosofice sau ştiinţifice.

Deşi preponderent metafizice, acestor prime demersuri teoretice nu le lipsesc intuiţii şi observaţii remarcabile prin fineţea şi pregnanţa lor, care vor fi preluate şi aprofundate ulterior, în cadrul unor dezvoltări ştiinţifice sistematice. De altfel, de-a lungul unor perioade de timp relativ mari, modul de abordare a problematicii umane a evidenţiat anumite note distinctive, având caracter complementar.

- **Antichitatea** a relevat *dimensiunea metafizică* a existenţei omului, văzut într-o armonioasă unitate cu întregul Univers material şi spiritual, un microcosmos care reproduce sintetic şi esenţial macrocosmosul.
- **Evul Mediu**, departe de a putea fi considerat acea întunecată perioadă în care preocupările spirituale s-au aflat în regres, evidenţiază cu o deosebită forţă *dimensiunea transcendental-religioasdă* a existenţei umane, aspect fără de care înţelegerea a ceea ce s-a numit „creaţia absolută a Universului" nu ar fi posibilă.
- **Epoca Modernă** deplasează accentul asupra dimensiunii marcată de *aspiraţia despre cunoaştere şi libertate*, valori ce aparţin unei morale laice, complementară celei religioase.
- După cum, **Epoca Contemporană** înscrie existenţa umană sub semnul *pragmatismului-transformator*, capabilă să produsă mutaţii existenţiale prin intermediul acţiunilor sociale dirijate şi tehnologiilor. Paralel cu această evoluţie, constituirea progresivă a cunoaşterii pozitive va conduce şi la o necesară maturizare a reflexiei teoretice în domeniul complex al ştiinţelor despre om, precum şi la elaborarea unei metodologii specifice de cercetare. Astfel, se asigură premisele apariţiei unor ştiinţe precum psigologia, sociologia, antropologia, politologia ş.a. În zona de interferenţă a acestor discipline se configurează şi psihologia socială, ca domeniu autonom de cunoaştere şi cercetare experimentală. De observat că, mai ales în aceste domenii, împletirea strânsă dintre cercetarea ştiinţifică şi speculaţia filosofică s-a dovedit deosebit de fructuoasă, cele două modalităţi fundamentale de abordare potenţându-se şi sprijinindu-se reciproc.

Aceste începuturi relevă totodată principalele direcţii de abordare şi interpretare teoretică a esenţei umane, **direcţii cu funcţie metodologică care, ulterior, prin dezvoltare şi nuanţare, vor conduce la formularea principiilor de bază ale sociologiei, antropologiei şi psihologiei sociale** moderne. De-a lungul evoluţiei istorice a ştiinţelor umaniste, asupra naturii profunde a fiinţei umane au fost adoptate şi dezvoltate mai multe **perspective teoretice**, dar care au un evident caracter complementar (88; 94; 131).

(a) ***Perspectiva biologică.*** În cadrul acestei orientări, accentul se pune pe dimensiunea biologică a fiinţei umane, văzută ca o verigă terminată într-un lung lanţ evolutiv. Relevându-se în special determinaţiile natural-genetice ale comportamentului, se ipostaziază rolul instinctelor, al senzorialităţii şi activităţii nervoase superioare în dinamica vieţi psihice şi sociale. Aspectele somatice şi filosofice apar ca o veritabilă infrastructură a psihologicului şi sociologicului, fiind principalele determinante ale procesului mai larg de adaptare la mediu. În această opţiune metodologică îşi vor găsi începuturile cercetările moderne de neuropsihologie, psihofiziologie, psihogenetică sau morfopsihologie. Fundamentarea experimentară a acestor studii a generat adevărate paradigme pentru abordările teoretice ulterioare.

(b)***Perspectiva sociologică.*** Această concepţie evidenţiază determinaţiile socioculturale ale conduitei umane şi mecanismele prin care socialul structurează şi modelează în plan istoric şi ontogenetic atât procesele psihoindividuale, cât şi cele de relaţionare interpersonală, intra- şi intergrupale. Principiul de bază al acestei orientări poate fi formulat astfel: nimic nu există în psihicul uman care să exprime o influenţă socială, în plan filogenetic sau ontogenetic. Deci, suprastructura socială este considerată determinantul absolut al vieţii individuale şi de grup. Cercetările de această inspiraţie au avut un rol important în fundamentarea şi dezvoltarea unor ştiinţe precum sociologia, antropologia culturală, etnopsihologia sau politologia.

(c)***Perspectiva psihologică.*** În acest caz, accentul se deplasează asupra subiectivităţii individului, acordându-se procesualităţii psihice rolul de determinant major al conduitelor individuale şi sociale. Cogniţia, afectivitatea, motivaţia, voliţia, starea de conştiinţă ş.a. sunt nu numai domenii predilecte de cercetare, dar totodată şi factorii care pot explica ansamblul aspectelor vieţii individuale şi sociale. În câmpul acestei orientări teoretice se pot identifica anumite concepţii ştiinţifice excesiv psihologizate, localizate fie în cadrul psihologiei generale, fie la nivelul unor ramuri specializate ale acesteia: psihologia învăţării, psihopatologia, teorii asupra personalităţii ş.a. Însă, cercetările având această bază metodologică a contribuit semnificativ la fundamentarea psihologiei moderne, a celei experimentale în special.

(d) ***Perspectiva sistemică.*** Depăşind evidenta unilateralitate a orientărilor teoretice mai sus amintite, concepţia modernă despre om şi viaţa socială se bazează pe principiul interacţiunii dinamice dintre biologic, psihologic şi social. Astfel, personalitatea umană este înţeleasă ca o *structură dinamică bio-psiho-socială*, având ca principală funcţie adaptarea originală şi eficientă la mediul natural şi social. Din această perspectivă, analiza oricărui element al personalităţii, al sistemului relaţional al acesteia, precum şi al vieţii sociale în general trebuie să se facă ţinând cont de interacţiunea şi de condiţionarea reciprocă dintre factorii biologici, psihologici şi sociali, atât în plan filogenetic cât şi ontogenetic. Mai ales din perspectiva psihologiei sociale, nu procesele şi fenomenele psihice în sine contează în primul rând, ci conexiunile şi interacţiunile în câmpul cărora acestea iau naştere şi se manifestă, în plan vast al existenţei individuale şi sociale. De altfel, viziunea dinamică şi sistemică reprezintă un imperativ fundamental al gândirii ştiinţifice moderne.

2. *Obiectul şi problematica psihologiei sociale*

Indiferent din ce perspectivă vom aborda problema condiţiei umane, un fapt este evident: individul se naşte cu anumite predispoziţii structurale şi funcţionale, cu anumite virtualităţi care capătă consistenţă şi se obiectivează în conduite specifice numai în urma unui îndelungat proces de învăţare şi integrare socială. Individual îşi depăşeşte simpla condiţie biologică devenind cu adevărat personalitate, numai în urma socializării sale, a interiorizării unor influenţe sistematice şi organizate provenite din mediul extern. Progresiv, în ontogeneză se asimilează şi se interiorizează sisteme complexe de valori, modele, norme, idealuri, scheme cognitive şi acţionale etc., toate acestea fiind condiţionate de o achiziţie fundamentală: limbajul.

Astfel, toate conduitele, atitudinile, sentimentele şi acţiunile individuale sunt generate, modelate şi condiţionate în mod esenţial de factori socioculturali, care au totdeauna – prin simplul fapt al producerii lor – o semnificaţie socială. Chiar aspectele cele mai intime ale vieţii individuale, sentimentele, atitudinile, motivaţiile şi aspiraţiile cele mai profunde, îşi extrag conţinutul şi se manifestă în forme specifice, ca expresie unor relaţii complexe ale persoanei respective cu alte persoane, grupuri, organizaţii şi instituţii sociale. Aceste trăiri, dar şi procesele psihice subiacente, se structurează progresiv, pe măsură ce consumă istoria socială a individului şi pe măsură ce se dezvoltă în diferite planuri relaţiile interpersonale şi de grup ale celui în cauză. Deşi filtrate şi condiţionate de factori endogeni, genetici sau constituţionali, sistemul relaţiilor sociale şi interpersonale dau – în ultimă instanţă – conţinut şi formă vieţii noastre psihice.

Exemple *:*

Să concretizăm cele afirmate mai sus prin câteva exemple. Încă de la naştere, copilul intră într-un sistem complex de relaţii cu cei apropiaţi: părinţi, fraţi, prieteni sau vecini. Fiind tratat cu dragoste sau răceală, răsplătit sau pedepsit pentru faptele sale, copilul dezvoltă la rândul său anumite sentimente şi atitudini faţă de persoanele cu care intră în contact. Asimilând progresiv limbajul, în cadrul aceluiaşi sistem relaţional, învaţă totodată să comunice, folosind modelele oferite de cei din jurul său. Asistăm astfel la dezvoltarea uni complex proces de învăţare socială, proces care îşi va lărgi progresiv sfera, pe măsură ce se extind şi relaţiile psihosociale ale subiectului.

Crescând, copilul va participa – simultan sau succesiv – la viaţa mai multor grupuri (familial, şcolar, de joacă etc.), formându-şi o tot mai complexă reţea de relaţii interpersonale şi asimilând tot mai numeroase modele şi norme de comportament. Va fi, poate, un lider al grupului său, va intra în conflicte şi va forma prietenii, toate acestea reflectându-se în viaţa sa internă prin formarea unui sistem coerent de sentimente, motivaţii, atitudini şi cogniţii sociale.

Când îşi va alege o profesie, o va face pe baza unor modele sau influenţe, preluate tot de la cei din jur: de regulă, persoane care au o semnificaţie afectivă deosebită, sau se bucură de mult prestigiu. Deci, o opţiune care ar putea părea pur subiectivă, exprimă de fapt conţinutul unei relaţii sociale: aceea dintre un model social (profesia ca model ocupaţional), o persoană care conferă valoare modelului (prin intermediul prestigiului, poziţiei sau ascendenţei sala afective), o instituţie care promovează o comandă socială şi – în ultimă instanţă – persoana care face opţiunea.

Într-un alt plan, atunci când tânărul va aprecia ce este bun sau rău, frumos sau urât, util sau inutil, drept sau nedrept, când îşi va face prieteni sau duşmani, când va urî sau va iubi, când va fi orgolios sau umil – în fiecare dintre aceste cazuri vor fi implicate o mulţime de procese psihice: percepţie, gândire, imaginaţie, afectivitate, motivaţie ş.a. Însă, deşi desfăşurate în planul unei aparente şi pure subiectivităţi, conţinutul acestor procese va fi dat de multitudinea relaţiilor interpersonale – anterioare sau actuale, reale sau virtuale – de experienţa individuală consumată într-un anumit câmp social şi cultural. Forma de manifestare a acestora va fi de asemenea modelată preponderent sociocultural, şi într-o măsură mult mai mică de factori psihoindividuali. Multiple influenţe economice, politice, culturale, religioase şi educaţionale vor modela într-o măsură din ce în ce mai mare conduita individuală, structurând şi condiţionând integrarea şi participarea persoanei la viaţa socială a grupurilor, organizaţiilor şi instituţiilor din care face parte, sau cu care se află în relaţii mai mult sau mai puţin profunde şi stabile.

Viaţa fiecărui om capătă conţinut şi semnificaţie numai în contextul câmpului sociocultural în care trăieşte, sub influenţa relaţiilor interpersonale pe care le dezvoltă şi a experienţei sociale pe care o acumulează. Viaţa fiecărei persoane este în mod esenţial o viaţă de relaţie: relaţia cu sine însuşi, relaţia cu altul, cu grupurile şi organizaţiile din care face parte la un moment dat, sau la care aspiră să adere, relaţia cu un ansamblu de sisteme normative şi axiologice specifice fiecărei societăţi într-o anumită perioadă istorică.

⟹ Procesele psihice subiacent funcţionării acestui complex câmp de relaţii vor avea conţinuturi, dinamici şi forme specifice de manifestare într-un anumit cadru sociocultural şi istoric; aceste aspecte, împreună cu numeroase probleme derivate, vor constitui obiect de studiu pentru psihologia socială.

Definiţie :
Deşi în literatura de specialitate vom întâlni numeroase definiţii mai mult sau mai puţin convergente, o analiză atentă a acestora evidenţiază câteva note comune. Sintetizându-le, vom defini psihologia socială ca *ştiinţă care studiază în mod sistematic interacţiunile umane şi fundamentele lor psihologice, fenomene psihice care se dezvoltă în context relaţional, împreună cu legile care le guvernează formarea, manifestarea şi dinamica.*

Conform opiniei lui **G.W. Allport**, psihologia socială studiază nu numai relaţiile interpersonale reale, ci şi pe cele imaginare – în măsura în care acestea influenţează conduita persoanelor implicate într-un anumit câmp şi joc social. Deci, *psihologia socială cercetează particularităţile psiho-comportamentale ale omului aflat într-un sistem relaţional real sau virtual, căutând să desprindă legităţile care guvernează zona de interferenţă dintre individual şi social.*

Constituirea psihologiei sociale ca ştiinţă autonomă a condus la formularea unor principii teoretice cu caracter general, care configurează mai exact problematica specifică acestui domeniu de cunoaştere.

Iată câteva dintre reperele teoretice şi principiile care fundamentează demersul epistemologic al psihologiei sociale contemporane:

- Orice proces psihic individual se naşte, se dezvoltă şi se manifestă pe fondul şi în contextul unor influenţe socioculturale sistematice. Cogniţia, afectivitatea, motivaţia, actele voluntare ş.a., sunt dimensiuni ale vieţii psihoindividuale, dar al căror conţinut şi dinamică sunt strict determinate în ontogeneză de procesul socializării, al învăţării şi integrării sociale a individului.
- Conduita subiectului, în orice moment al existenţei sale, se manifestă în forme induse şi modelate sociocultural, fiind aproape totdeauna reacţii de răspuns la solicitările mediului social.
- Chiar atunci când o conduită răspunde unor impulsuri biologice primare, de natură instinctuală, modalităţile de satisfacere a acestora sunt reglate cultural, îmbrăcând forme acreditate de valorile, modelele şi normele sociale existente la un moment dat.
- Conţinutul vieţii psihice conştiente rezultă univoc din consumarea unei experienţe sociale, chiar dacă fixarea acestei experienţe în forme specifice se face în urma unei condiţionări realizate la nivel bio-psihic, prin intermediul unor particularităţi anatomo-fiziologice şi neuro-funcţionale, a unor trebuinţe şi predispoziţii native.
- Comportamentul individual, precum şi trăirile psihice subiacente capătă anumite particularităţi de conţinut şi formă de manifestare atunci când subiectul se află integrat unui grup sau mulţimi, constituindu-se astfel o fenomenologie

psihosocială aparte, guvernată de legi specifice, distincte de cele care acţionează la nivel psihoindividual.

- Interacţiunea individual-social are un caracter general (în sensul că se desfăşoară pe multiple planuri) şi biunivoc: structurile socioculturale condiţionează fundamental viaţa psihoindividuală şi de relaţie a membrilor societăţii, însă şi aceştia – la rândul lor – pot influenţa în anumite condiţii viaţa grupurilor, a organizaţiilor şi instituţiilor din care fac parte, sau cu care se află în anumite relaţii semnificative.
- Principiile generale formulate mai sus relevă implicit şi direcţiile concrete de structurare a problematicii psihologiei sociale, temele majore de interes pentru cercetarea experimentală şi aplicativă. Aceste direcţii sunt următoarele:

1. Analiza influenţei factorilor sociali, a modelelor şi normelor socioculturale asupra proceselor psihoindividuale (percepţie, reprezentări, memorie, gândire, imaginaţie, motivaţie, afectivitate ş.a.), precum şi asupra formării şi dezvoltării personalităţii.
2. Structurarea şi funcţionarea seturilor de statute şi roluri prin care se realizează dinamic şi buinuvoc conexiunea individual-social.
3. Construirea, în plan cognitiv, afectiv şi acţional a „realităţii sociale”, în strânsă legătură cu procesul elaborării percepţiilor, reprezentărilor şi judecăţilor sociale.
4. Problematica relaţiilor psihosociale: personale/impersonale, grupale/organizaţionale, afective/comunicaţionale/de influenţă/de realizare a sarcinii, directe/indirecte etc.
5. Dinamica raporturilor interpersonale şi influenţa acesteia asupra persoanelor, grupurilor organizaţiilor şi instituţiilor sociale.
6. procesele psihosociale implicate în învăţarea şi integrarea socială a individului, dinamica acestor procese şi fenomene negative aferente (agresiunea, devianţa, delincvenţa); crizele de adaptare şi probleme de psihiatrie şi terapie psihosocială.
7. Formarea, evoluţia şi schimbarea normelor, modelelor şi valorilor sociale; influenţa acestora asupra comportamentului individual şi de grup; conformismul, contestarea axiologică şi anomia.
8. problematica microgrupurilor sociale: procese şi fenomene psihosociale de grup, leadership-ul, climatul psihosocial, coeziunea, conflicte şi performanţa de grup; influenţa grupului asupra personalităţii şi creativităţii membrilor săi etc.
9. Procese şi fenomene psihosociale implicate în funcţionarea organizaţiilor şi instituţiilor sociale, dinamica raporturilor individ-grup-organizaţie-instituţie în funcţie de contextul cultural, religios, economic, politic sau educaţional.
10. Formarea şi manifestarea opiniei publice; procesele de informare, dezinformare, control şi manipulare socială; problemele comunicaţiei sociale şi mass-media.
11. Geneza, dezvoltarea şi dinamica atitudinilor, stereotipurilor, prejudecăţilor şi discriminărilor sociale; psihologia raporturilor dintre grupurile sociale diferenţiate etnic, cultural, religios, economic, politic şi geografic.
12. Procese şi fenomene ţinând de psihologia mulţimilor; particularităţile comportamentelor grupurilor şi mulţimilor spontane.
13. Problematica optimizării raporturilor umane şi a cadrelor existenţei sociale a persoanelor şi grupurilor.
14. problemele de patogenie psihosocială; factorii sociali şi psihosociali care pot genera disfuncţionalităţi psihice de natură nevrotică sau psihotică.

15. Analiza raporturilor generale dintre natură şi societate în plan istoric şi cultural; relaţiile dintre ştiinţă, tehnologie şi structurile psihosociale ale societăţii; elaborarea unor strategii de optimizare a raporturilor om-natură.

După cum se observă, elementul de analiză în cadrul psihologiei sociale nu îl constituie nici *individul în sine*, ca în cazul psihologiei generale sau al diferitelor ramuri ale acesteia, nici *marile grupuri sau instituţii* în care individul nu este privit decât ca un element statistic, ca în cazul sociologiei sau politologiei. Aici centrul de interes îl constituie într-adevăr individul, înţeles însă ca un ireductibil *sistem relaţional*, context în care dezvoltă anumite trăiri, sentimente, gânduri, motivaţii sau atitudini. Cu alte cuvinte, *nu individul este elementul de bază al cercetării psihosociale, ci persoana, în calitatea ei de subiect al unei situaţii sociale, definită prin tipurile de relaţii pe care le implică şi prin efectele pe care le generează în planul trăirilor subiective*.
La rândul lor, grupurile sociale de diferite tipuri, organizaţiile sau instituţiile sociale devin obiecte de cercetare pentru psihologia socială numai în calitatea esenţială pe care o au, aceea de modalităţi specifice de relaţionare între indivizi sau cadre de existenţă ale acestora, context în care determină sau condiţionează o serie de *procese şi fenomene psihoindividuale relaţionale*.

3.*Evoluţia istorică a psihologiei sociale*

Pe fondul constituirii şi a altor discipline umaniste, psihologia socială se circumscrie ca un domeniu specific şi autonom de cunoaştere abia la începutul secolului XX, ca urmare a unor achiziţii semnificative în planul reflexiei teoretice şi a unor importante rezultate ale cercetărilor experimentale. Într-adevăr, sfârşitul secolului XIX şi începutul secolului XX marchează apariţia a numeroase lucrări teoretice şi aplicative care vor constitui fundamentul viitoarei ştiinţe (v. 88; 94; 95; 131; 190). Spre exemplificare:

- **Gabriel Tarde** (1843 – 1904) studiază dimensiunea afectivă şi cognitivă a personalităţii ca reflexii directe ale vieţii sociale a individului. Încercând să descopere mecanismul prin intermediul căruia se produce modelarea conduitei individuale de către mediul social, **G. Tarde** formulează cunoscutele legi ale imitaţiei în lucrarea de referinţă „Les lois de l'imitation" (1890). Fiind interesat mai ales de măsura şi modul în care grupurile şi instituţiile sociale determină şi condiţionează comportamentul individual, **Tarde** ajunge la concluzia că *imitaţia* este procesul fundamental care stă la baza societăţii; teoria a găsit de-a lungul timpului numeroşi susţinători, dar a fost şi puternic contestată, datorită caracterului său evident reducţionist. **G. Tarde** este şi primul autor care introduce în literatura de specialitate termenul de „psihologie socială", deşi unele sugestii privind existenţa unui asemenea domeniu de cunoaştere au fost făcute cu mult timp înainte.

- **Gustav Le Bon** (1841 – 1931) este primul teoretician care abordează fenomenologia specifică mulţimii, privită ca situaţie colectivă semnificativă, guvernată de legi psihosociale proprii şi cu forme de manifestate distinctive faţă de alte tipuri de grupuri sociale. În celebra sa lucrare „Psychologie des

foules“ (1895), **Le Bon** avansează teza existenţei la nivelul mulţimii psihologice a unui „suflet coelctiv“, cu legi specifice de manifestare: unitatea mentală, contagiunea afectivă, sugestibilitatea, tendinţa spre intoleranţă ş.a. Propunând o nouă modalitate de înţelegere a fenomenelor colective şi a relaţiei dintre individ şi grupul social, **Le Bon** aduce o contribuţie decisivă la constituirea psihologiei sociale ca ştiinţă.

- **Teodor Watz** (1821 – 1864), **Adolf Bastian** (1826 – 1903), **Wilhelm Wundt** (1832 – 1920) publică numeroase şi importante studii asupra mentalităţilor şi specificului psihologic al diferitelor popoare, evidenţiind particularităţile atitudinale şi comportamentale ale subiecţilor aparţinând unor spaţii socioculturale determinate. Astfel, diferenţele culturale şi etnice devin un important factor explicativ pentru modul de structurare a comportamentului.

- **Emile Durkheim** (1858 – 1917) aduce contribuţii esenţiale în analiza particularităţilor realităţii sociale şi a interacţiunilor dintre individual şi social. Prin studiile sale asupra sinuciderii, **Dunkheim** demonstrează rolul influenţelor sociale asupra comportamentului individual, influenţe realizate prin intermediul normelor şi reprezentărilor colective. Societatea este văzută ca o realitate distinctă, ireductibilă la suma indivizilor care o compun. Implicit, relaţiile interpersonale ale existenţei. Întreaga sa concepţie teoretică este structurată în jurul conceptului de *integrare*, văzută ca piatră unghiulară a vieţii sociale.

- **W. McDougall, E.A. Rose, M. Baldwin, F.H. Allport** ş.a. deschid şirul unor remarcabili oameni de ştiinţă care, prin studiile publicate la începutul secolului nostru, pun definitiv bazele psihologiei sociale ca domeniu autonom de cunoaştere. Ştiinţă care va cunoaşte o dezvoltare vertiginoasă, mai ales după al doilea război mondial, perioadă în care şi-a evidenţiat şi valenţele sale practic-aplicative. Se apreciază că peste 90% dintre lucrările în acest domeniu au fost publicate în ultimii 30 de ani, iar 60% dintre acestea aparţin unor cercetători americani, puternic implicaţi în aplicarea practică a psihologiei sociale.

- Exerciţiu : Comparaţi teoriile asupra relaţiei individ-societate ce aparţin lui G. Tarde, G. Le Bon şi E. Durkheim. Ce observaţi?

Pe fondul acestei vertiginoase dezvoltări, în cadrul psihologiei sociale s-au conturat numeroase orientări teoretice: behaviorismul, gestaltismul, pragmatism-funcţionalismul, simbolismul, cognitivismul şi multe altele, fiecare dintre acestea relevând preponderent anumite aspecte ale complexelor fenomene psihosociale. Alături de aceste orientări teoretice generale, au fost elaborate şi numeroase teorii particulare, vizând numai o anumită categorie de fenomene, dar cu o deosebită incidenţă practică.

Dintre acestea amintim teoriile privind: conduita socială elementară (**G.C. Homans**); câmpul psihologic (**K. Lewin**); rezultatele interacţiunii (**J.W. Thibault, H.H. Kelley**); interacţiunea bazată oe autoritate (**J.W. Adams, A.K. Rommey**); disonanţa cognitivă (**L. Festinger**); echilibrul social (**F. Heider**); congruenţa cognitivă **C.E.**

Osgood, P.N. Tannenbaum); simetria în relațiile sociale (**Th. Newcomb**); psihanaliza funcționării grupurilor (**W.R. Bion**); tridimensionalitatea conduitei interpersonale (**C.W. Shultz**); dezvoltarea grupului (**W.G. Bennis, N.A. Shepard**); atitudinile sociale din perspectivă psihanalitică (**I. Sarnoff**); grupul de referință (**R.K. Merton**); rolul şi statutul social (**R. Linton**); schimbarea atitudinilor (**C. Hovland**); reactanța socială (**J.W. Brehm**); rolul minorităților active (**S. Moscovici**); tratarea centrală şi periferică a informațiilor (**R.E. Petty, J.T. Cacioppo**); teoria constructelor personale (**G. Kelly**) etc.

Paralel cu dezvoltarea concepțiilor teoretice, au fost elaborate şi ***metodologii de cercetare*** din ce în ce mai ingenioase şi mai complexe, fapt ce a determinat accentuarea caracterului experimental-aplicativ al psihologiei sociale. Modelele matematice şi cele ale cercetării operaționale au devenit în scurt timp instrumente indispensabile în cadrul cercetării psihosociologice moderne. Statistica matematică, teoria jocurilor, teoria catastrofelor, teoria grafurilor sau teoria mulțimilor vagi sunt folosite acum pentru rezolvarea unor importante probleme de psihologie.
Ca un rezultat direct al acestor evoluții, în ultimele decenii au apărut numeroase ramuri specializate ale psihologiei sociale: psihosociologia organizațională, industrială, educațională, politică, militară, economică, sportivă ş.a. Practic, nu există domeniu al activității umane în care psihologia socială generală, sau una dintre ramurile sale specializate să nu-şi poate aduce o importantă contribuție la optimizarea raporturilor umane şi activităților sociale.

În țara noastră, psihologia socială a cunoscut o evoluție interesantă, deşi uneori contradictorie. Se poate chiar afirma că psihologia românească a debutat cu lucrări din domeniul psihologiei sociale. Se au în vedere operele vechilor cronicari (**Stolnicul Constantin Cantacuzino, Grigore Ureche, Miron Costin, Ion Neculce**), care conțin numeroase elemente de psihologie socială aplicat. Alături de aşa-numitele „cărți de comportare“, acestea constituie o adevărată preistorie a lucrărilor propriu-zise de psihosociologie teoretică şi experimentală (94; 95).
Configurarea psihologiei sociale ca domeniu ştiințific de cunoaştere se realizează şi în țara noastră în prima jumătate a secolului XX, prin remarcabilele lucrări ale lui **N. Vaschide** (1849 – 1907), **C. Dumitrescu-Iaşi** (1849 – 1957), **Dumitru Drăghicescu** (1875 – 1945), **C. Rădulescu-Motru** (1868 – 1957), **F. Ştefănescu-Goangă** (1881 – 1958), **Al. Roşca** ş.a.
Nota distinctivă a lucrărilor din această perioadă constă în efortul de a racorda problematica psihosociologiei la specificul etno-cultural al poporului român şi la particularitățile sociale, economice şi politice ale României din acea perioadă. Acest fapt nu constituie o excepție, orientarea aplicativă pe specificul național constituind o trăsătură remarcabilă a majorității intelectualilor din acea epocă, atât de importantă pentru istoria modernă a țării noastre.
Şi după al doilea război mondial psihologia socială a cunoscut o evoluție ascendentă, deşi marcată de numeroase contradicții şi momente de stagnare, datorate în primul rând ideologizării excesive – şi uneori brutale – a discursului ştiințific, amestecului continuu al puterii politice în activitatea profesională a instituțiilor ştiințifice şi – nu în ultimul rând – datorită cedării morale a unor intrelectuali în fața presiunii ideologice.
Desființarea abuzivă a Facultății de Psihologie (1977), şi apoi a Institutului de Psihologie (1982), a determinat o reducere drastică a numărului de specialişti din acest domeniu şi – implicit – crearea unui relativ decalaj informațional şi de cercetare față de unele dintre țările occidentale.

După 1990 au fost înființate numeroase facultăți de psihologie şi psihosociologie, prima de cest fel aparținând Institutului Superior de Informații, o unitate de elită a învățământului superior românesc.

*

În prezent psihologia socială cunoaşte una dintre cele mai spectaculoase dezvoltări, cu o dinamică remarcabilă în ceea ce priveşte aplicabilitatea în aproape toate domeniile vieții individuale şi sociale.

4.*Psihologia socială în sistemul ştiințelor despre om*

Depăşind etapa dezvoltării predominant analitice, indispensabilă constituirii domeniilor specializate de cunoaştere, ştiința contemporană îşi accentuează dimensiunea sintetică şi integratoare, ceea ce conduce la apariția unor sisteme inter-şi multidisciplinare. Psihologia socială a urmat aceeaşi cale, integrându-se unui sistem complex de relații cu alte discipline ştiințifice.

5.*Relațiile psihologiei sociale cu alte discipline*

Alături de psihologia socială, multe alte discipline abordează problematica umană, realizând o complementaritate de perspective indispensabilă pentru studierea acestui complex fenomen. Într-adevăr, înțelegerea şi interpretarea existenței socio-umane implică simultan multiple dimensiuni: psihologică, socială, culturală, politică, religioasă, educațională şi economică. După cum, dintr-o altă perspectivă de abordare, omul poate fi privit fie circumscris singularității sale ontologice, fie ca un membru al unei etnii, al unui spațiu cultural sau al unei comunități structurate pe diferite criterii.
Fără îndoială, multiplele domenii de cercetare care rezultă de aici nu pot fi disjuncte. Numeroase conexiuni şi interferențe impun necesitatea abordării interdisciplinare a realității umane. Astfel, între psihologie, sociologie, antropologia culturală, politologie, etnologie, istoria socială, psihologia socială ş.a. există convergențe şi complementarități care permit o înțelegere nuanțată a ființei umane şi a existenței sale sociale. Însă, pentru a putea releva mai exact conexiunile care se creează între aceste domenii ştiințifice este necesar să subliniem unele aspecte care dau specificul demersului lor cognitiv.

Psihologia generală studiază procesele şi fenomenele psihoindividuale în ceea ce au ele esențial şi legic, oferind un cadru conceptual, metodologic şi experimental indispensabil formării şi dezvoltării oricărei alte discipline umaniste. Cunoştințele referitoare la aspectele generale ale fenomenologiei psihice vor fi particularizate în funcție de perspectiva din care va fi abordat subiectul uman în cadrul diferitelor discipline particulare. Psihologia generală explică comportamentul uman prin intermediul unor concepte precum *percepția, gândirea, afectivitatea, motivația, voința, conştiința* ş.a., de fiecare dată avându-se în vedere un subiect generic. Legitățile astfel rezultate vor avea un caracter general, fiind însă indispensabile pentru particularizările şi dezvoltările care vor avea loc în cadrul unor discipline ştiințifice conexe.

Psihologia socială studiază relaţiile interindividuale, procesele psihice subiacente acestora, precum şi comportamentele şi fenomenele care se produc în context social: interpersonal, grupal, organizaţional şi instituţional. Deci, vor fi studiate cu predilecţie procesele şi fenomenele care se produc într-un spaţiu relaţional, în zona de interferenţă dintre individual şi social. Astfel, de pildă, nu se mai abordează emoţiile în sine, ca procese psihice general umane, ci modul cum se produc şi se manifestă acestea în cadrul grupurilor şi mulţimilor; nu se lai studiază creativitatea sub aspectul proceselor psihice primare care o determină, ci se relevă acei factori interpersonali, grupali şi organizaţionali care o influenţează într-un sens sau altul, inhibând-o sau stimulând-o.
Fiind un domeniu interdisciplinar de cunoaştere, psihologia socială integrează cunoştinţe, principii metodologice şi teorii particulare aparţinând şi altor ştiinţe despre om, natură şi societate: antropologie, demografie, etnografie, istorie, lingvistică, politologie, cibernetică socială, economie politică, psihiatrie socială, ecologie, geografie şi istorie socială ş.a.
În cadrul psihologiei sociale se operează cu noţiuni precum cea de *relaţie, influenţă, comunicare interpersonală, procese de grup, integrare etc.*

Sociologia abordează problematica organizării şi dinamicii societăţii globale, procesele, fenomenele şi legităţile care apar la nivel macrosistemic, manifestându-se în forme statistice. Existând numeroase subsisteme ale societăţii globale (subsistemul economic, politic, juridic, educaţional, religios ş.a.), s-au dezvoltat sociologii de ramură, care particularizează demersul epistemologic şi metodologic în funcţie de specificul domeniului respectiv. Fiind o ştiinţă a socialului, care studiază caracteristicile generale, abstracte ale comportamentului sociocultural, ale relaţiilor sociale din cadrul colectivităţilor (dar nu şi a realităţii sociale, de care se ocupă şi alte ştiinţe), sociologia este în acelaşi timp o metodologie generală de investigare a fenomenelor care compun societatea. Pentru psihologia socială domeniul psihologicului reprezintă infrastructura fenomenologiei cercetate, în timp ce societatea globală constituie suprastructura; relaţiile umane sunt condiţionate infrastructural de planul psihologic al existenţei indivizilor, iar suprastructural de factorii generali ai existenţei socioculturale. Relaţiile dintre aceste planuri sunt mult mai complexe, în măsura în care dezvoltarea oricărui subsistem influenţează dinamic şi diferenţiat structura şi funcţionalitatea atât a sistemului global, cât şi a tuturor celorlalte subsisteme componente. Sociologia operează cu o gamă largă de concepte specifice: *organizare, dinamică socială, mobilitate socială şi profesională, clasă socială, nivel de trai, opinie publică* etc.

Antropologia culturală este o ramură a antropologiei generale care studiază comportamentul uman din perspectiva normelor şi modelelor culturale care îl determină, într-un context spaţio-temporal concret. Cercetând sistemul complex de cunoaştere, credinţe, obiceiuri, tradiţii, norme, principii morale şi religioase, uzanţe şi modele comportamentale caracteristice unei anumite societăţi la un moment dat, antropologia culturală priveşte subiectul uman ca un produs al determinaţiilor culturale, ignorând – metodologic – procesele psihice subiacente; sinteza dintre aceste două planuri va fi însă realizată la nivelul psihologiei sociale. În acest domeniu ştiinţific se utilizează o gamă de concepte de mare interes pentru toate celelalte discipline umaniste: *obicei, tradiţie, ritual, credinţă, normă şi model cultural, personalitate de bază, interculturalitate* etc.

Politologia este o ştiinţă relativ tânără, care studiază procesele şi fenomenele subiacente exercitării puterii, în corelaţie cu formele de organizare şi mecanismele de realizare a coordonării şi controlului social. Omul este văzut ca obiect şi subiect al puterii, după cum statul reprezintă forma de organizare socială care permite exercitarea puterii, în special a celei politice. Într-un sens mai larg, politologia poate fi văzută ca o ştiinţă praxiologică care fundamentează activitatea de coordonare a comportamentului membrilor unei comunităţi sociale, în scopul atingerii obiectivelor strategice şi tactice, esenţiale pentru asigurarea progresului în plan economic, cultural şi social. Politologia operează cu concepte cum ar fi cele de *putere, partid politic, clasă socială, stat, conducere, sistem parlamentar, legislaţie, ideologie* ş.a.

Din succintele caracterizări expuse mai sus rezultă o serie de similitudini şi complementarităţi în modul de abordare a problematicii omului în cadrul respectivelor discipline ştiinţifice. Astfel, analizând comparativ perspectiva psihosociologică cu ca antropologic-culturală, vom remarca că în ambele cazuri există tendinţa de a folosi individul ca unitate principală de analiză şi de a utiliza concepte psihologice în explicarea comportamentului social. Însă, în timp ce psihologia socială relevă şi cercetează ceea ce este comun oamenilor aparţinând diferitelor culturi, antropologia se interesează mai ales de modul în care culturile se deosebesc între ele, degajând acele matrice socio-culturale diferenţiate în timp şi spaţiu, la un popor sau altul; corelativ, se relevă şi modalităţile de structurare a comportamentelor subiecţilor aparţinând unor culturi diferite, aflate în momente istorice diferite.

Antropologia culturală încearcă să înţeleagă tiparele relaţiilor umane în interiorul unor culturi distincte, în timp ce psihosociologii desprind legităţile generale ale relaţiilor umane şi fundamentele psihologice ale acestora, indiferent de spaţiul cultural în care se produc. Antropologia oferă un material faptic esenţial pentru demersul generalizator al psihologiei sociale. Două perspective complementare, absolut necesare înţelegerii comportamentului uman, cu multiplele sale determinaţii (77; 88; 131 ş.a.).

La rândul lor, sociologia şi politologia explică comportamentul grupurilor, organizaţiilor şi instituţiilor sociale cu un alt aparat conceptual: sistem social, organizare, putere, ierarhie, relaţii economice, juridice sau politice dintre grupuri şi instituţii ş.a. Toate acestea sugerează o realitate supraindividuală, exterioară şi independentă faţă de subiecţii acţiunilor sociale, dar în măsură să le determine principalele tipuri de comportamente.

După cum se observă, accentul se deplasează în acest caz asupra proprietăţilor grupurilor şi organizaţiilor, a subsistemelor societăţii globale, particularităţile psihoindividuale ale subiecţilor şi relaţiilor interpersonale ale acestora fiind în mare măsură ignorate. Însă, dincolo de aceste aspecte convergente, există şi diferenţe semnificative între cele două moduri de abordare. În timp ce sociologia abordează fenomenele sociale globale, politologia se focalizează pe problemele şi fenomenele care se manifestă numai într-un anumit subsistem al societăţii, acela al coordonării activităţii sociale prin intermediul raporturilor de putere dintre grupuri, organizaţii şi instituţii.

Multiplele conexiuni existente între disciplinele ştiinţifice mai sus menţionate au condus la apariţia a numeroase domenii de cercetare cu caracter interdisciplinar şi pluridisciplinar precum sociologia politică, psihologia puterii politice, psihosociologia culturii, sociologia sistemelor politice, psihosociologia antropologică, psihosociologia ecologică ş.a. De altfel, aproape orice problemă ţinând de una dintre aceste ştiinţe necesită impetuos o abordare interdisciplinară, în care noile paradigme ştiinţifice care

iau naştere evidenţiază capacităţi euristice cu totul remarcabile. Fără să fie o simplă modă, interdisciplinaritatea a devenit piatra de temelie a metodologiei ştiinţifice moderne.

Recapitulare : identificaţi elementele de legătură dar şi pe cele de diferenţiere între ştiinţele sociale enumerate mai sus.

6.*Constituirea sistemului ştiinţelor despre om*

O consecinţă firească a interferenţelor care se manifestă între diferitele domenii care abordează problematica existenţei umane constă în organizarea acestora într-un sistem explicativ coerent, capabil să ofere o imagine unitară asupra comportamentului uman şi fenomenologiei aferente (de natură psihică, psihosociologică, socio-culturală, economică, politică sau educaţională).

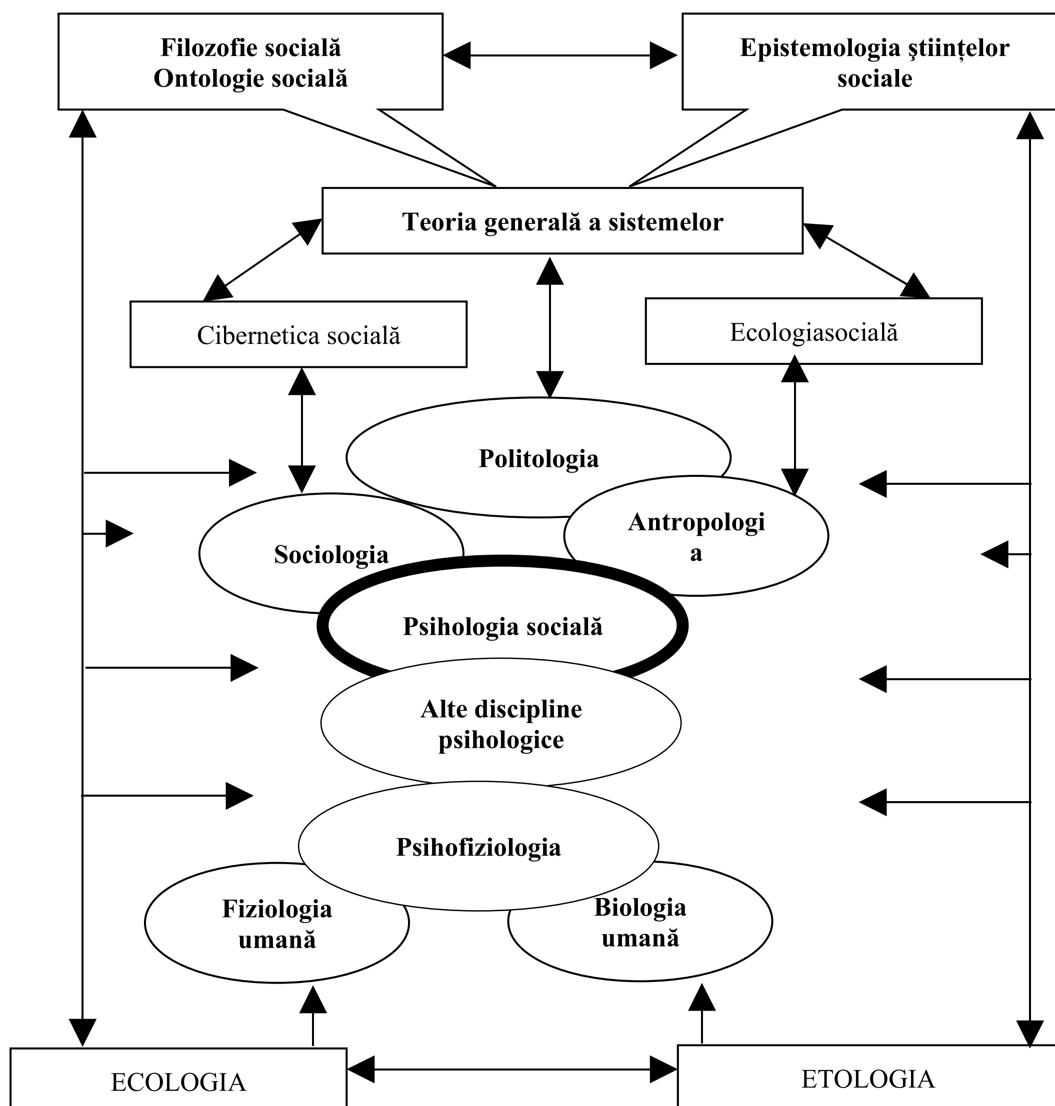
De altfel, în întreaga dinamică a cunoaşterii ştiinţifice s-a remarcat existenţa a două tendinţe majore: pe de o parte, o diferenţiere şi o specializare din ce în ce mai accentuate şi, pe de altă parte, o integrare interdisciplinară din ce în ce mai amplă. Prima tendinţă a condus la apariţia unor noi domenii de cercetare: antropologia, sociologia, psihologia, politologia ş.a.; a doua tendinţă dezvoltă o serie de discipline de înaltă sinteză: cibernetica socială, teoria generală a acţiunii, psihosociologia sociologică, sociologia politică, ecologia socială.

Integrarea sistemică se realizează pornind din două direcţii, care sunt totodată şi polii oricărui demers epistemologic complet. O primă direcţie este dată de cercetarea pozitivă, realizată cu mijloace experimentale, în câmpul unei realităţi riguros structurate conceptual; aici avem în vedere domeniile circumscrise biologiei şi fiziologiei umane, neutrologiei şi psihofiziologiei, dar şi unele deschideri experimentale în cadrul etologiei (ştiinţa comportamentului animal) şi al ecologiei (ştiinţa raporturilor dintre subsistemele naturale, cu trimitere directă la cercetarea relaţiei dintre om, activităţile sale şi echilibrul subsistemelor naturale afectate de aceste activităţi). Cea de a doua direcţie este dată de reflexia filosofică circumscrisă filosofiei sociale, dar şi epistemologiei sociale, înţeleasă ca teorie generală a cunoaşterii ştiinţifice a esenţei umane, a existenţei sociale şi a comportamentului social şi individual.

Între aceste limite se înscriu celelalte domenii de cunoaştere, unele având deja un înalt grad de sinteză – cum ar fi teoria generală a sistemelor, cibernetica sistemelor psihosociale, teoria acţiunii sau ecologia socială, iar celelalte aducând un foarte bogat material de natură conceptuală şi experimentală din diferitele sfere ale existenţei socio-umane. Trebuie remarcat faptul că înţelegerea şi interpretarea interdisciplinară a realităţii psihosociale nu înseamnă o simplă însumare a perspectivelor oferite de diferitele discipline particulare care participă la actul cunoaşterii. Este vorba de adoptarea unei paradigme epistemologice care presupune o nouă modalitate de înţelegere a raporturilor dintre întreg şi părţile sale, dintre modalităţile de organizare structurală a unui sistem şi funcţiile pe care acesta le dobândeşte (v. Schema 1.1.).

Relevarea tipurilor de interdependenţe dintre subsisteme trebuie să vizeze şi mecanismele de autoreglare care asigură stabilitatea şi evoluţia sistemului; se au în vedere conexiunile sincronice şi diacronice, spaţiale, temporale sau cauzale, substanţiale, energetice sau informaţionale. Interdisciplinaritatea, multidisciplinaritatea şi transdisciplinaritatea reprezintă fazele de maturitate în

evoluția cunoașterii științifice, acumulările cantitative şi calitative realizate în câmpul fiecăreia dintre disciplinele participante la actul de sinteză condiționând relevanța acestor sisteme metodologice, care trebuie să păstreze însă, în mod necesar, un raport de complementaritate; acest fapt „îmbogăţeşte” obiectul cercetării cu noi dimensiuni şi semnificații (v. 1).



După cum se observă din schema de relații interdisciplinare prezentată mai sus, psihologia socială, prin natura obiectului său de studiu, nu numai că nu poate face abstracție de nici una dintre disciplinele menționate, dar acestea sunt integrate activ în însuşi demersul epistemologic şi metodologic prin care sunt cercetate procesele şi fenomenele psihologice care fundamentează toate tipurile de relații interpersonale, grupale şi organizaționale.

7.*Teorie şi metodă în psihologia socială*

În conformitate cu unul dintre principiile epistemologiei moderne, constituirea unei discipline ştiinţifice ca domeniu autonom de cunoaştere implică satisfacerea următoarelor cerinţe fundamentale: a) delimitarea clară a unui obiect propriu de cercetare; b) elaborarea unor teorii specifice care să articuleze coerent, la nivelul unui sistem explicativ, toate tezele, principiile şi datele de observaţie sau experimentale derivate din cercetare; c) structurarea unei metodologii proprii de investigare a domeniului de cunoaştere aferent.

Din aceste puncte de vedere, ***psihologia socială poate fi considerată o ştiinţă foarte tânără,*** criteriile de mai sus fiind satisfăcute integral abia în prima jumătate a acestui secol. Într-adevăr, după cum s-a arătat deja, au existat anumite dificultăţi chiar în a se circumscrie un domeniu propriu de cercetare imediat după constituirea psihologiei şi sociologiei ca ştiinţe de sine stătătoare. Însă, evoluţiile epistemologice legate de apariţia spiritului interdisciplinarităţii au făcut ca această primă dificultate să poată fi depăşită.

Obiectul psihologiei sociale a fost circumscris în sfera proceselor şi fenomenelor psihice care apar şi se manifestă în contextul interacţiunilor sociale. Deşi aceste fenomene sunt trăite în planul subiectivităţii, producerea lor este condiţionată nemijlocit de viaţa de relaţie a subiectului: raporturile interpersonale, cele din cadrul grupurilor, organizaţiilor şi instituţiilor sociale, relaţiile dintre sistemul sociocultural, pe de o parte, şi individ, grupuri şi organizaţii, pe de altă parte. În mod evident, această fenomenologie are un caracter specific, fiind ireductibilă la problematica abordată de alte discipline conexe: psihologia generală, sociologia, politologia sau antropologia culturală.

Constituirea unor teorii specifice psihologiei sociale a reprezentat de asemenea ***multe dificultăţi,*** în pofida acumulării unui important material experimental şi de observaţie empirică. Într-adevăr, complexitatea deosebită a realităţi psihosociale, multitudinea perspectivelor din care puteau fi abordate fenomenele şi procesele relaţionale făceau dificilă articularea coerentă a unui sistem explicativ de natură teoretică, care să ofere o suficientă zonă de acoperire pentru marea diversitate de fenomene cercetate. Este motivul pentru care în psihologia socială predomină teoriile particulare, constituirea unor teorii cu un înalt grad de generalitate întâmpinând încă serioase dificultăţi. Însă, amplele sinteze realizate din perspectiva teoriei generale a acţiunii şi a teoriei sistemelor sociale prefigurează deja şi acest moment.

Compensativ, psihologia socială a acumulat un considerabil bagaj de material faptic şi experimental, pe baza unei metodologii extrem de diversificate, ceea ce a accentuat caracterul aplicativ al acestui domeniu de cunoaştere. Datorită acestui fapt, psihologia socială a devenit un instrument teoretic şi experimental deosebit de puternic, indispensabil în oricare dintre domeniile organizării şi conducerii activităţilor sociale, începând cu domeniile activităţii economic-productive şi terminând cu cele educative şi social-culturale. Totodată, psihologia socială este şi un instrument de autoperfecţionare umană, atât în plan psihoindividual, cât şi în plan interpersonal şi psihosocial.

8. *Teoria şi funcţiile sale*

Definiţie
Teoria reprezintă dimensiunea fundamentală a oricărui demers epistemic, putând fi definită ca un ansamblu de concepte, legi, ipoteze, principii şi date experimentale, organizate într-un sistem logic coerent, prin care se descrie şi se explică într-un mod unitar şi noncotradictoriu un anumit domeniu al realităţii.

Teoriile sunt construcţii mentale, având diferite grade de relevanţă şi completitudine, în strânsă legătură cu progresul general al cunoaşterii ştiinţifice; deci, au un caracter istoric şi dinamic. Şi în cadrul psihologiei sociale teoriile îşi păstrează aceste caracteristici, evoluţia lor relevând progresul cunoaşterii în acest domeniu. Astfel, dacă teoriile de început din cadrul psihologiei sociale tindeau să simplifice excesiv demersul explicativ, absolutizând de cele mai multe ori valoarea unui singur factor determinant al fenomenelor vizate, pe măsura dezvoltării cunoaşterii ştiinţifice şi a rafinării metodologiei, construcţiile teoretice devin din ce în ce mai complexe, nuanţate şi subtile, integrând şi articulând coerent numeroase variabile şi principii explicative (v. 88; 94). Câteva exemple vor ilustra cele afirmate mai sus.
Primele teorii care încercau să explice diferitele aspecte ale vieţii sociale aveau în mod evident un caracter simplist, reducţionist şi unilateral, absolutizând unul sau altul dintre factorii care acţionau în dinamica complexă a fenomenologiei studiate. Iată câteva exemple:

Exemple

- Pentru **Th. Hobbes** (1619), principala forţă motivaţională care acţionează în viaţa socială este dorinţa de putere; toată diversitatea comportamentelor sociale ale indivizilor şi grupurilor putea fi înţeleasă dacă se avea în vedere mecanismul şi circumstanţele: în care acţiona acest factor motivaţional major.

- Mai târziu, **J. Bentham** şi **J. Stuart Mill** (1863) găsesc un alt principiu explicativ în *tendinţa naturală a omului de a căuta plăcerea şi a evita durerea*. Apare astfel teoria bedonismului, care a făcut o strălucită carieră în istoria psihologiei şi sociologiei.

- **G. Tarde** (1903) dezvoltă o concepţie care indică imitaţia ca pe adevărata cheie a misterului social, aceasta fiind principalul mecanism de modelare a personalităţii în ontogeneză. Prin imitaţie se reproduc trăsăturile esenţiale ale unei comunităţi, asigurându-se astfel perpetuarea acesteia.

- **S. Freud**, întemeietorul psihanalizei în primele decenii ale secolului XX, elaborează o teorie complexă şi mult mai subtilă decât cele amintite anterior, dar care – la rândul său – reduc diversitatea factorilor dinamogemi ai vieţii psihice şi sociale doar la doi: *eros* şi *thanatos*, rolul determinant avându-1 însă libidoul, adică pulsiunea sexuală – în ultimă instanţă. Alte orientări psihanalitice pun accentul pe *inconştientul colectiv* (**C.G. Jung**), complexele individuale generate în contextul vieţii sociale (complexul de inferioritate la **A. Adler** de exemplu), sau alţi factori derivaţi din aceştia (v. 103; 195).

▪ Exercițiu : Exemplificați şi comparați câteva teorii care au încercat să explice diferitele aspecte ale vieții sociale

Clasificarea teoriilor. în psihologia socială au fost elaborate numeroase concepții teoretice, fapt ce impune diferențierea acestora după anumite criterii de clasificare:

(a) în funcție de sfera de aplicabilitate, teoriile pot fi generale, valabile pentru o gamă largă de fenomene sociale, sau teorii particulare, valabile pentru o gamă restrânsă de fenomene. Din prima categorie ar putea fi amintită teoria instinctualistă a lui **W. McDougall** (1908), care încearcă să explice esența vieții sociale prin existența aşa-numitului „spirit gregar", sau teoria psihanalitică a lui **S. Freud** privind rolul sexualității în determinarea comportamentului. Din cea de a doua categorie putem numi teoria disonanței cognitive a lui **L. Festinger**, sau pe cea a echilibrului cognitiv, elaborată de **F. Heider**.

(b) în funcție de domeniul de aplicabilitate, pot fi identificate teorii care vizează structurarea personalității în câmp social, relațiile interpersonale, procesele şi fenomenele psihosociale de grup, fenomenele de masă, comunicarea şi influența socială, procesele psihoorganizaționale etc.

Funcțiile teoriilor. Indiferent de natura lor, teoriile îndeplinesc importante funcții, atât în activitatea epistemică, cât şi în cadrul vieții sociale şi a activităților practice. Dintre acestea amintim:

- descriu şi explică unitar un set de fenomene psihosociale, reproductibile în condiții determinate, specificate ca atare;
- organizează datele de cunoaştere obținute pe cale empirică sau ştiințifică;
- dirijează activitatea de cunoaştere, precum şi practica socială pe anumite direcții predilecte, cu cea mai mare relevanță la un moment dat;
    - oferă criterii pentru optimizarea activității individuale şi sociale, sensibilizând oamenii asupra factorilor care le pot influența comportamentele şi raporturile interpersonale;
- fac posibile predicții asupra modului de desfăşurare a proceselor şi fenomenelor cuprinse în sfera lor de referință;
- facilitează activitatea de comunicare socială, în măsura în care teoriile elaborează cele mai complexe sisteme conceptuale care reprezintă totodată baza schimbului informațional ;
- asigură progresul general al cunoaşterii şi practicii sociale, oferind suportul nemijlocit necesar structurării şi dezvoltării conştiente a tuturor raporturilor şi activităților umane.

Sintetizând, putem afirma că teoriile reprezintă acele instrumente intelectuale indispensabile pentru înțelegerea universului socio-uman, oferind totodată repere esențiale pentru structurarea şi orientarea propriului comportament, în condițiile variate şi dinamice ale vieții personale şi sociale

Însă, teoriile – în calitatea lor de construcții intelectuale care elucidează universul natural şi social – **sunt strâns legate de o altă dimensiune fundamentală a oricărei**

activități teoretice sau practice, şi anume metodologia. Raporturile dintre dimensiunea teoretică şi cea metodologică sunt de complementaritate şi condiționare reciprocă, procesele realizate într-unul dintre aceste domenii reflectându-se, direct sau indirect, în celălalt domeniu.

9. *Metoda în cercetarea ştiințifică.*

Metoda reprezintă, alături de teorie, cea de a doua dimensiune esențială a activității de cunoaştere şi a practicii sociale. În sens larg, prin metodă se înțelege *calea de urmat în abordarea şi rezolvarea unei clase de probleme; deci, este o modalitate standardizată prin care se rezolvă eficient situații problematice de un anumit tip. În sens restrâns, termenul de metodă desemnează o procedură concretă de reglare a unei acțiuni, de natură praxiologică sau gnoseologică, în scopul atingerii obiectivului dorit*; este partea tehnică a unui demers epistemic (36; 38; 82; 95; 219).
Metodologia, înțeleasă ca *ansamblul organizat al metodelor utilizate într-o anumită sferă a acțiunilor practice şi de cunoaştere*, reprezintă componenta cea mai dinamică în ştiința şi practica contemporană, condiționând în mod esențial progresele spectaculoase din ultimele decenii. După o celebră afirmație a lui **Lessing**, între adevărul oferit cu o mână, şi calea spre acel adevăr oferită cu cealaltă mână, ar trebui totdeauna să alegem calea, ca fiind generatoare de mult mai multe adevăruri decât cel care ni se oferă.

În psihologia socială se utilizează un spectru larg de metode: unele cu caracter general, utilizate şi în alte domenii de cunoaştere (observația, experimentul, modelarea cibernetică, metoda statistică ş.a.), altele cu un caracter specific (metoda sociometrică, ancheta psihosocială, interviul, studiul documentelor, metoda testelor etc.).

Vom face o scurtă prezentare a metodelor utilizate în psihologia socială, subliniind exigențele specifice acestui domeniu.

Observația este o metodă fundamentală a cunoaşterii ştiințifice şi empirice, constând din *înregistrarea riguroasă şi planificată a desfăşurării naturale a unui proces, fenomen, comportament sau acțiune, fără intervenția observatorului în desfăşurarea acestora*.
Eficiența observației ca metodă de cunoaştere depinde atât de calitățile personale ale observatorului (spiritul de observație, capacitatea de concentrare, calitățile atenție, volumul şi fidelitatea memoriei, capacitatea asociativă şi de analiză ş.a.), cât şi de modul cum se pregăteşte şi se desfăşoară activitatea de observare, cu respectarea riguroasă a unei serii de exigențe metodologice specifice. Vom prezenta în continuare câteva dintre aceste reguli metodologice:
1. Precizarea şi delimitarea riguroasă a obiectivului observației, astfel încât atenția să poată fi optim focalizată asupra unor aspecte şi dimensiuni semnificative.
2. Efectuarea unei documentări teoretice prealabile cât mai complete asupra obiectivului de observat.

3. Formularea pe această bază a unor ipoteze de lucru, cu rolul de a orienta şi structura actul observaţional pe anumite direcţii predilecte, ipoteze care vor fi validate sau invalidate de datele experimentale obţinute ulterior.
4. Elaborarea unui plan observaţional detaliat, care să vizeze explicit variabilele de interes, modul de înregistrare a datelor, etapele şi durata observaţiei, locul de desfăşurare etc.
5. Pregătirea instrumentarului necesar desfăşurării observaţiei şi înregistrării rezultatelor (tabele de înscriere a datelor, aparatură optică, video sau audio, sisteme de înregistrare automată, materiale auxiliare ş.a.).
6. Efectuarea unor observaţii multiple, în condiţii cât mai variate, cu înregistrarea riguroasă şi imediată a tuturor aspectelor constatate.
7. Prelucrarea rezultatelor prin analiza şi sistematizarea acestora, atât în raport cu ipotezele adoptate iniţial, cât şi în raport cu alte presupoziţii care pot fi sugerate chiar de natura datelor obţinute.
8. Desprinderea concluziilor şi formularea de noi ipoteze.

Observaţia poate fi *simplă* sau *complexă*, în funcţie de numărul factorilor şi dimensiunilor avute în vedere; directă sau indirectă, în funcţie de prezenţa nemijlocită a observatorului, sau de utilizarea unor sisteme de înregistrare automată, video sau audio; continuă sau discontinuă, prin secvenţionarea planificată a activităţii de observaţie în unităţi temporale determinate. Observaţia poate fi folosită ca o metodă distinctă, sau în cadrul unui set metodologic, în combinaţie cu experimentul, ancheta socială, interviul ş.a.

Deşi aparent simplu de utilizat, observaţia psihosociologică prezintă anumite particularităţi a căror ignorare poate conduce la o serioasă viciere a rezultatelor obţinute prin utilizarea sa. Aceste particularităţi derivă din specificul interacţiunilor umane, în cadrul cărora subiecţii aflaţi în relaţie se influenţează reciproc, atât direct - prin semnificaţia nemijlocită a unor secvenţe comportamentale şi efectele perceperii acestora de către „celălalt“, cât şi indirect - prin intermediul seturilor perceptiv-reprezentative şi a „filtrelor personale“ care pot interveni în desfăşurarea relaţiilor interpersonale, fie ele şi indirecte, estompate sau acţionând pentru scurt timp.

Supunem atenţiei două dintre aceste particularităţi. În primul rând, trebuie reţinut faptul că orice persoană care se ştie sau bănuieşte că este observată, îşi modifică sensibil comportamentul şi atitudinile. Aceste modificări ale „prestaţiei sociale“ sunt în strânsă corelaţie cu semnificaţia pe care observatul o acordă observatorului.

Concret, aceste schimbări comportamentale pot îmbrăca diferite forme, începând cu discrete reţineri sau „retrageri“, şi ajungând până la adoptarea unor „măşti“, „efecte de faţadă“ sau ostentaţii , de natură să afecteze serios acurateţea rezultatelor observaţiei. în consecinţă, utilitatea metodei depinde direct de discreţia pe care observatorul o asigură în situaţia dată; cu cât este mai puţin vizibil, cu atât rezultatele vor fi mai relevante. În al doilea rând, obţinerea şi mai ales interpretarea datelor observaţionale pot fi afectate de intervenţia inconştientă a filtrelor subiective ale observatorului, de natură cognitivă, afectivă, motivaţională sau axiologică.

Fenomenul se datorează faptului că se întâmpină serioase dificultăţi în efortul de subiectivizare a activităţii de observaţie. În consecinţă, conştient fiind de această posibilă sursă de erori, observatorul trebuie să se detaşeze total de situaţia observată, evitând orice formă de implicare subiectivă în înregistrarea şi interpretarea datelor. Această stare de „desubiectivizare“ se obţine destul de dificil, necesitând un spirit critic fin şi foarte activ.

Implicarea propriei subiectivităţi în interpretarea unor situaţii, fapte sau persoane este greşeala cea mai comună „omului de pe stradă“, care îşi proiectează propriile

sentimente, viziuni sau credințe în formularea unei interpretări; însă, acest fapt nu-l împiedică să considere propria opinie ca „strict obiectivă“, datorită simplului fapt că „a văzut personal ceea ce s-a întâmplat“.

Experimentul reprezintă elementul central al oricărui sistem metodologic, din utilizarea sa derivând cele mai spectaculoase progrese ale ştiinței contemporane. Utilizarea experimentului asigură satisfacerea a două exigențe fundamentale ale cunoaşterii ştiințifice: a) un control riguros asupra diferiților factori care intervin în desfăşurarea unui proces sau fenomen; b) reproductibilitatea condițiilor în care respectivele fenomene se produc (v. 38).
În principiu, metoda experimentală *presupune crearea în condilii riguros prestabilite a unei situații experimentale în cadrul căreia să se poată determina cantitativ influența unui factor (variabila independentă) asupra altor factori implicați în producerea unui fenomen (variabilele dependente)*. în acest fel, prin transformarea succesivă a fiecărui factor într-o variabilă independentă, se pot stabili sistemele de relații cauzale şi condiționale în câmpul cărora se produce fenomenul cercetat. Datorită caracterului său proiectat, experimentul oferă atât posibilitatea reproductibilității, deci a verificării în condiții diferite şi de către specialişti diferiți a unei anumite relații cauzale, cât şi pe aceea a pregătirii adecvate şi prealabile a instrumentarului tehnic necesar înregistrării şi prelucrării datelor obținute. Totodată, datorită caracterului său provocat, metoda experimentală ridică numeroase probleme legate de posibilitatea izolării unor variabile, fără ca acest lucru să „artificializeze“ fenomenul studiat, scolându-l astfel din cursul său natural. Implicarea unor cercetători în provocarea unor fenomene artificiale, pasibile să producă efecte psihoindividuale sau psihosociale imprevizibile ridică şi unele probleme de ordin deontologic, care necesită o atenție cu totul specială.
Clasificarea experimentelor poate fi făcută în funcție de mai multe criterii. După locul de desfăşurare, pot fi experimente de *laborator* sau *naturale* (de teren). Ultimele oferă avantajul reducerii gradului de artificialitate specifică experimentelor de laborator, dar se pierde implicit posibilitatea realizării unui control riguros asupra tuturor variabilelor, existând totdeauna posibilitatea apariției unor factori aleatori, pe care cercetătorul să nu-i poată identifica; totodată, desfăşurarea în condiții naturale a unei situații experimentale reduce şansa reproductibilității acesteia.
În funcție de modul de inițiere a experimentelor, acestea pot fi *provocate* sau *invocate*. Cele provocate implică proiectarea şi realizarea intenționată a unei situații experimentale, în momentul ales de cercetător, pornind de la anumite ipoteze de lucru; experimentul invocat presupune efectuarea unei analize sistematice asupra unei situații psihosociale produsă spontan, în anumite condilii social-istorice, dar asupra desfăşurării căreia cercetătorul deține suficiente date relevante, obținute prin intermediul participanților, martorilor, documentelor ş.a. În acest fel pot fi studiate o multitudine de fenomene sociale consumate sau în curs de desfăşurare. De exemplu, poate fi determinată influența televiziunii asupra diferitelor categorii socioculturale, structurarea opțiunilor profesionale în funcție de anumite condilii sociale şi economice, dinamica stresului în societatea industrializată etc. În funcție de dimensiunea temporală avută în vedere, experimentele pot fi sincronice, prin stabilirea parametrilor unui fenomen aşa cum se prezintă la un moment dat, sau diacronice, prin care se evidențiază dinamica fenomenului.
Desfăşurarea unui experiment psihosocial presupune parcurgerea mai multor etape principale, şi anume:

Precizarea în termeni operaţionali a obiectivului cercetării; dacă este posibil, obiectivul principal se divizează în mai multe probleme specifice care pot fi abordate distinct, din punct de vedere fizic sau metodologic, prin desfăşurarea experimentului în mai multe etape.
Documentarea teoretică şi metodologică asupra tuturor aspectelor pe care le ridică problematica respectivă.
Formularea ipotezelor de lucru; setul de ipoteze propus spre verificare rezultă în urma unei activităţi complexe de analiză a informaţiilor existente, a unor date observaţionale anterioare ş.a., intuiţia cercetătorului jucând un rol apreciabil în formularea unor presupoziţii susceptibile de a deschide noi direclii în cercetare.
Proiectarea teoretică a experimentului: precizarea setului de variabile şi a modului de control şi evaluare a acestora; imaginarea în detaliu a situaţiei experimentale; alegerea metodelor şi tehnicilor de înregistrare şi prelucrare a datelor; stabilirea condiţiilor generale de desfăşurare a experimentului, astfel încât să se evite apari(ia unor factori perturbatori; stabilirea etapelor şi duratei experimentului ş.a.
Alcătuirea grupurilor experimentale şi de control, pe baza eşantionării statistice a populaţiei de bază, asigurându-se omogenitatea caracteristicilor de fond, importante pentru cercetare (vârstă, sex, nivel de instrucţie etc.).
Elaborarea sau alegerea instrumentelor de lucru (chestionare, baterii de teste, scenarii ş.a.), validarea acestora printr-o operaţie de pretestare şi stabilirea condiţiilor concrete de aplicare.
Asigurarea mijloacelor materiale şi tehnice necesare experimentării. Desfăşurarea experimentului, prin manipularea variabilelor independente şi înregistrarea efectelor asupra variabilelor dependente, în condiţiile eliminării eventualilor factori perturbatori sau fără semnificaţie în situaţia dată. Centralizarea, sistematizarea şi prelucrarea datelor obţinute, pe această bază formulându-se concluziile ce se impun; acestea pot confirma sau infirma ipotezele de lucru, dar totdeauna pot constitui punctul de plecare pentru noi investigaţii ştiinţifice.

Metoda statistică constituie o modalitate foarte eficientă de prelucrare a datelor obţinute în cursul unor cercetări, folosind instrumentul deosebit de puternic al statisticii matematice. Astfel, se pot calcula valorile medii ale unui şir de variabile, dispersiile, abaterile medii şi cele standard, indicii de corelaţie dintre două serii de date, dependenţa funcţională dintre două sau mai multe variabile etc. O importanţă deosebită pentru cercetarea psihosociologică o reprezintă tehnica analizei factoriale, care permite decelarea indirectă a unor factori care intervin legic ca relaţie, şi semnificativ ca pondere în desfăşurarea unui proces sau fenomen psihosocial.
Metoda statistică se aplică exclusiv unor serii de date experimentale obţinute prin diferite alte procedee; datorită rafinamentului şi rigorii sale, se poate obţine nu numai verificarea unor ipoteze, dar se pot stabili şi anumite tipuri de conexiuni existente între parametrii care caracterizează un fenomen. În consecinţă, metoda statistică a devenit indispensabilă în proiectarea sondajelor de opinie şi prelucrarea rezultatelor acestora, în elaborarea bateriilor de teste, stabilirea gradului de relevanţă a unor instrumente ştiinţifice ş.m.a.
De remarcat că indicatorii statistici, cei de corelaţie - de exemplu, nu pot releva legăturile cauzale dintre factorii caracteristici unui fenomen, acestea putând fi relevate prin alte mijloace (prin intermediul experimentului - în primul rând). Aceşti indicatori relevă numai *tendinţele* care se manifestă în cadrul unei populaţii statistice, precum şi anumite tipuri de corelaţie între factorii caracteristici unui fenomen (corelaţii simple,

multiple, parțiale etc); pentru a se stabili şi relațiile cauzale dintre variabile se folosesc tehnicile analizei de dependență şi cele ale analizei recursive (36; 194; 219).
Studiul documentelor constituie o modalitate eficientă de obținere a unor informații importante privind desfăşurarea unor evenimente sau fenomene psihosociale trecute, dar care au fost consemnate în documentele timpului. Presa, autobiografiile sau memoriile unor personaje semnificative, documentele oficiale ale epocii, jurnalele de călătorie, corespondența particulară ş.a., constituie tot atâtea surse din care se pot extrage informațiile indispensabile pentru reconstituirea modului de desfăşurare a unor evenimente istorice, relevarea specificului psihosocial al diferitelor epoci, studierea dinamicii relațiilor psihosociale, stabilirea profilului comportamental şi moral al unor grupuri sociale de-a lungul timpului, evidențierea principalelor dimensiuni ale vieții sociale şi de familie, influența modelelor socioculturale asupra personalității de bază şi a relațiilor interpersonale, evoluția raporturilor dintre indivizi, grupuri, organizații şi instituțiile sociale în etape istorice deosebite etc.
Numeroase probleme de psihosociologie istorică au fost abordate prin intermediul studierii arhivelor. Astfel, au fost cercetate evoluțiile interacțiunilor familiale în plan istoric (**Gadlin**, 1978), stilurile de viață ale vârstnicilor şi femeilor în diferite epoci (**Ruddick** şi **Daniels**, 1977), structurarea unor modele psihosociale în momente istorice deosebite (**Gergen**, 1973) ş.a.
De exemplu, propunându-şi să releve factorii sociali care influențează creativitatea în plan istoric, **Simonton** utilizează cu succes această metodă (1984)..
Chiar prin studierea unor documente contemporane (presă, arhive judiciare ş.a.), se pot releva conexiuni psihosociale importante pentru explicarea producerii şi evoluției unor fenomene: escaladarea violenței şi delincvenței, consumul de droguri, violența conjugală şi divorțurile, dinamica unor instituții sociale, apariția şi evoluția unor conflicte sociale majore etc.

Studiul de teren este o metodă eficientă pentru cercetarea directă a unor procese şi fenomene psihosociale în curs de desfăşurare. Folosind observația, anchetele şi interviurile, cercetarea documentelor unor instituții locale, reconstituirile ş.a., se pot obține informații complexe privind producerea şi desfăşurarea unor evenimente, profilul comportamental al oamenilor dintr-o anumită zonă geografică, modul de funcționare a unor organizații, structura relațiilor sociale în cadrul unor grupuri etnice sau religioase etc. Atunci când studiul de teren vizează un fapt singular (persoană, eveniment, grup sau instituție), investigația poartă numele de *studiu de caz*.
Ca regulă principală de desfăşurare, informația solicitată trebuie să fie cât mai completă, vizând toate aspectele şi dimensiunile obiectivului, chiar dacă unele date nu par de interes la o primă analiză; prelucrările şi analizele ulterioare pot sugera ale ipoteze, în a căror susținere informațiile aparent secundare pot avea un rol deosebit. În situația în care se urmăreşte nu numai cunoaşterea unui obiectiv, ci şi producerea unor schimbări ale acestuia, se vorbeşte de *cercetare-acțiune*; în acest caz, subiecții-actori participă împreună cu cercetătorii la analiza şi soluționarea unor probleme de interes comun.
Cercetările-acțiune au fost inițiate de **K. Lewin**, şi au urmărit modificarea atitudinilor în cadrul unor grupuri special constituite; pentru schimbarea preferințelor alimentare în timpul celui de al doilea război mondial – de pildă. Ulterior, numeroşi cercetători au obținut rezultate remarcabile în elaborarea unor strategii de schimbare a ambianței sociale şi a raporturilor interpersonale, prin intermediul unei colaborări liber acceptate între participanții la acțiune şi cercetători. Terapiile de grup se bazează în esență pe

acest principiu, însă metoda poate fi folosită în cadrul oricăror medii grupale sau organizaţionale.
Cercetarea-acţiune vizează conexarea organică a două tipuri de demersuri: *cercetarea*, prin care se urmăreşte progresul cunoaşterii într-un anumit domeniu şi *aplicarea* rezultatelor cercetării în scopul optimizării raporturilor umane şi a performanţelor grupurilor sociale.

Ancheta socială este o metodă prin care cercetătorii pot obţine informaţii privind anumite fenomene, procese şi evenimente sociale prin intermediul opiniilor exprimate de subiecţii implicaţi, direct sau indirect. Ancheta presupune formularea unor seturi de întrebări pertinente care să vizeze aspectele cele mai relevante pentru obiectivul cercetării; răspunsurile la aceste întrebări se pot obţine direct (interviu oral), sau indirect (chestionar cu răspunsuri scrise).
Sondajul de opinie este cea mai răspândită şi eficientă formă de cercetare a opiniei publice pe bază de chestionar (203). Organizarea unui sondaj presupune:
1. Formularea clară şi explicită a obiectivului cercetării; informaţiile solicitate celor intervievaţi pot viza intenţiile, atitudinile, evaluările sau motivaţiile acestora în raport cu o situaţie foarte clar prezentată.
2. Operaţionalizarea obiectivului cercetării, în scopul relevării dimensiunilor, indicatorilor şi indicilor prin intermediul cărora poate fi evaluată de către cercetător situaţia socială supusă studiului.
3. Elaborarea setului de întrebări care să acopere problematica cercetării, ţinând cont de criteriile de completitudine, relevanţă şi claritate.
4. Construirea unui eşantion reprezentativ din punct de vedere statistic pentru categoriile de populaţie vizate de cercetare.
5. Pretestarea instrumentelor de lucru şi efectuarea unor eventuale corecţii asupra acestora, în funcţie de rezultatele obţinute.
6. Stabilirea tehnicilor de înregistrare a datelor, precizarea modalităţilor de prelucrare statistică a acestora şi a condiţiilor de desfăşurare a sondajului.
7. Desfăşurarea propriu-zisă a sondajului de opinie.
8. Prelucrarea rezultatelor, sistematizarea acestora şi formularea concluziilor.

Prin reluarea sondajului la anumite perioade se poate obţine o imagine foarte exactă asupra dinamicii unor fenomene psihosociale, de exemplu schimbarea opţiunilor electorale ale unei categorii sociale după luarea unor măsuri nepopulare de către guvernanţi.
Sondajul de opinie este o metodă larg folosită atât în cercetarea psihosociologică cât şi în interesul diferitelor instituţii oficiale sau particulare: partide politice, instituţii guvernamentale, servicii de marketing şi publicitate, organizaţii de asistenţă socială etc.
Tocmai datorită frecvenţei de utilizare şi a eficienţei sale practice, efectuarea sondajelor de opinie ridică serioase probleme de ordin deontologic: organizarea sondajului şi -mai ales- prelucrarea şi interpretarea rezultatelor, trebuie să se facă cu maximă acurateţe şi probitate profesională, pentru a se elimina orice posibilitate de manipulare a opiniei publice. Este zona în care manifestarea „efectului Oedip" este foarte vizibilă: *o prognoză tinde să se realizeze în virtutea simplului fapt că a fost făcută*.

Metoda sociometrică permite relevarea şi studierea relaţiilor interpersonale de ordin afectiv din cadrul grupurilor prin intermediul aplicării unor chestionare sociometrice. Sociometria ca teorie psihosociologică a fost elaborată de **J.L. Moreno** (1954), testele

sociometrice fiind corolarul practic al acesteia. Metoda sociometrică permite evidenţierea şi cuantificarea' orientării şi densităţii relaţiilor preferenţiale din cadrul grupurilor, poziţia fiecărui membru în structura socioafectivă, coeziunea şi funcţionalitatea sistemului grupal, dispunerea diferitelor centre de putere şi influenţă, sursele unor eventuale blocaje în realizarea sarcinii, apariţia unor tendinţe spre scindare etc.(157; 14).
Testele sociometrice se utilizează împreună cu un instrumentar matematic destul de variat, începând cu tehnicile simple de calculare a unor indicatori sociometrici (indicele statutului sociometric, indicele de expansivitate afectivă sau coeziune grupală ş.a.), şi ajungându-se până la utilizarea unor tehnici de calcul matricial şi vectorial, prin care se evidenţiază aspecte importante ţinând de dinamica structurilor psihosociale de grup (48, 133).
Prin dezvoltări recente, a fost elaborată *tehnica panelului sociometric*, care permite analiza diacroniei structurilor preferenţiale ale grupului. În acest caz testele sociometrice se aplică la intervale determinate de timp (intervale de schimbare), după care se alcătuieşte *tabelul de rotaţie sociometrică*. Astfel se evidenţiază schimbările intervenite la nivelul diferitelor structuri ale grupului, ceea ce permite realizarea unor predicţii asupra evoluţiei grupului (36; 79).
Testul sociometric constă dintr-un set de întrebări prin care se solicită subiecţilor să-şi exprime preferinţa, respingerea sau indiferenţa falǎ de ceilalţi membri ai grupului. Opţiunile se formulează în raport cu un anumit gen de activitate care urmează, ipotetic, să se desfăşoare împreună: petrecerea timpului liber, desfăşurarea activităţii curente, specifice grupului, rezolvarea unor situaţii problematice noi etc., acesta fiind de fapt *criteriul sociometric*.
Aplicarea testului se poate face pe orice tip de grup (şcolar, de muncă, militar, sportiv), însă succesul metodei depinde în mare măsură de crearea unui climat de acceptare a investigaţiei de către membri grupului; este necesară învingerea unei anumite rezistenţe la intruziune, care este cu atât mai mare cu cât grupul este mai coeziv.

Scalele de atitudini şi chestionarele de personalitate. În cercetarea psihosociologică este foarte importantă evaluarea intensităţii unor opinii sau atitudini, indicator care permite nu numai înţelegerea unor stări de fapt, dar poate constitui baza unor prognoze asupra comportamentului individual, de grup şi social. Pentru stabilirea intensităţii atitudinale au fost elaborate scale speciale, bazate fie pe autoevaluare, fie pe aprecierea dată de specialişti, pe baza unor criterii clare de obiectivitate (v. 111).
Cea mai simplă scală de atitudini bazată pe autoevaluare constă în următoarele: se solicită ca subiecţii să-şi precizeze poziţia falǎ de o anumită situaţie sau problemă (de exemplu, falǎ de o anumită propunere de reorganizare a unei instituţii din care fac parte). Exprimarea atitudini se face pe o scală cu şase valori: 1 = sunt total de acord; 2 = sunt de acord; 3 = sunt foarte puţin de acord; 4 = nu prea sunt de acord; 5 = nu sunt de acord; 6 = sunt total împotrivă. S-a folosit un număr par de trepte de evaluare pentru a evita tendinţa unor subiecţi de a da răspunsuri neangajante, plasate la mijlocul scalei de evaluare.
Un alt procedeu constă în a ordona după preferinţă un set de activităţi sau variante atitudinale. De pildă, se poate cere subiecţilor să ordoneze în ordinea preferinţelor diferitele activităţi posibile de petrecere a timpului liber; sau să ordoneze o serie de personalităţi politice în funcţie de încrederea pe care le-o acordă etc. În acest caz, intensitatea opţiunii rezultă de poziţia ocupată de fiecare variantă în cadrul seriei propusă.

Unul dintre cele mai cunoscute procedee de scalare are la bază *scara distanței sociale*, elaborată de **Bogardus**. Întrebările pot avea următoarea formă generală: „Considerând o anumită persoană „x“, sau orice persoană aparținând unui grup „y“ (care poate fi un grup etnic, religios, politic etc.), apreciați în ce măsură ați accepta să vă fie apropiată“. Se oferă următoarele variante de răspuns: 1- rudă apropiată prin alianlă; 2- rudă de gradul II; 3- prieten; 4- vecin de stradă; 5- coleg de muncă; 6- locuitor în acelaşi oraş; 7- cetăţean în ţara dv.; 8- turist în ţara dv.; 9- fără drept de intrare în ţară. Intensitatea atitudini de acceptare sau respingere se evaluează prin intermediul treptei de distanță socială indicată de subiectul chestionat. Aplicându-se *unei populații reprezentative din punct de vedere statistic*, rezultatele pot fi deosebit de interesante şi cu o evidentă utilitate în elaborarea unor strategii politice, sociale sau educaționale.
Corelativ cu scalele de atitudini**, chestionarele şi inventarele de personalitate pot oferi informații semnificative privind anumite dimensiune ale personalității, privită din perspectiva psihologiei sociale: sociabilitatea, conformismul, expansivitatea afectivă, capacitatea de relaționare socială, tendințele extra- sau introversive, inteligența socială, toleranța la frustrare, capacitatea de asumare a riscului, tendințele nevrotice cu incidență asupra relațiilor sociale** ş.a. Chestionarele de personalitate pot fi unifazice , când relevă şi investighează o singură dimensiune a personalității, sau multifazice , de tip Minnesota sau 16 PF. Alături de chestionare se utilizează şi testele propriu-zise de personalitate, cele proiective având cel mai înalt grad de relevanță în investigarea structurilor profunde ale personalității.
.
Ca şi în cazul aplicării altor tipuri de chestionare, trebuie să se acorde o atenție deosebită tendințelor spre disimulare şi prezentare într-o lumină favorabilă a unora dintre subiecți, tendințe care se manifestă într-o măsură diferită nu numai de la persoană la alta, ci şi de la un spațiu cultural la altul.

10. *Cercetarea operațională în ştiințele sociale*

În urma unui firesc proces de dezvoltare şi maturizare, în cadrul ştiințelor sociale a început să se manifeste încă de la jumătatea secolului XX o aspirație tot mai accentuată spre rigoarea specifică ştiințelor pozitive (fizică, chimie, biologie ş.a.); aspirație foarte vizibilă mai ales în cadrul sociologiei şi psihosociologiei. Expresia sintetică a acestei evoluții o constituie cercetarea operațională, un sistem metodologic coerent şi riguros, care răspunde tendinței obiective de reglare a demersului epistemic pe baza unor criterii stricte, explicit expuse şi respectate în toate fazele de desfăşurare a cercetării. Acest fapt constituie o premisă pentru realizarea unei corelări a rezultatelor teoretice şi experimentale obținute de diferiți cercetători, în condiții dintre cele mai diferite.

Definiție
Sintetizând, putem defini cercetarea operațională ca *un principiu metodologic care presupune: l) un ansamblu de metode şi tehnici cu caracter interdisciplinar; 2) realizând un sistem; 3) prin care se asigură construirea progresivă a unui spațiu de cunoaştere bine precizat; 4) vizând elaborarea unor paradigme şi/sau a unor strategii de acțiune eficientă (45).*

Analizate separat, regulile, procedeele şi tehnicile cercetării operaționale nu sunt neapărat originale, însă s-a adoptat o perspectivă unificatoare care asigură coerența

sistemului metodologic, orientarea clară a cercetării ştiinţifice în raport cu un set de criterii epistemologice şi praxiologice, prefigurând astfel şi modalităţile de finalizare a acesteia. Comparativ cu situaţia în care fiecare cercetător utiliza selectiv unele sau altele dintre instrumentele cercetării pe baza unor criterii particulare, progresul realizat în urma. adoptării acestui sistem metodologic este cu totul remarcabil.
Cercetarea operaţională presupune adoptarea unui sistem de reguli formulate pe trei niveluri: a) reguli referitoare la selectarea şi precizarea obiectivului cercetării; b) reguli vizând mijloacele ştiinţifice şi tehnicile folosite în cadrul cercetării; c) reguli de stabilire a criteriilor epistemologice după care se structurează atât demersul experimental, cât şi cel de prelucrare a datelor astfel obţinute. Deoarece cercetarea operaţională îşi propune în mod explicit să fundamenteze acţiunea de decizie în raport cu comportamentul sistemului analizat, multe dintre aceste prescripţii metodologice sunt izomorfe cu criteriile de optimizare a acţiunii formulate în cadrul *praxiologiei şi teoriei generale a acţiunii*; totodată, aceasta sunt şi criterii în virtutea cărora un sistem real poate deveni obiect al cercetării operaţionale (48, 42).
Generalizând, demersul operaţional solicită parcurgerea unor etape cu un conţinut bine precizat şi anume (45):

Stabilirea obiectivelor cercetării. Este necesară o delimitare realistă a problemei sau scopului urmărit, evitând supradimensionările sau formulările ambigue care pot determina o orientare eronată a cercetării. Circumscrierea problematicii corespunde, din punct de vedere epistemologic, relevării conceptelor de bază care desemnează aspectele esenţiale ale fenomenului investigat; implicit, se optează pentru o anumită concepţie teoretică generală, regăsită ulterior la nivelul definiţiilor de lucru şi în modul de concepere a sistemului de relaţii din cadrul fenomenului cercetat, şi dintre aceste şi mediul său. Definiţiile de lucru vor constitui baza *operaţionalizării conceptelor*, etapă esenţială în cadrul cercetării operaţionale; însă, pentru aceasta, definiţiile trebuie să corespundă unor criterii logice stricte privind precizarea genului proxim şi diferenţelor specifice, precum şi unor criterii de completitudine, coerenţă şi noncontradicţie.

Operaţionalizarea conceptelor. În această etapă se elaborează sistemul de dimensiuni, indicatori şi indici care definesc conceptele de lucru în spaţiul particular al unei cercetări. Un concept este cel mai adesea definit printr-un ansamblu de note abstracte, care îi conferă un anumit grad de universalitate. În contextul unei cercetări concrete este necesară o „specificare" a conceptului, echivalând cu detaşarea sistemului de relaţii observabile şi măsurabile, specifice fenomenului vizat; aceste relaţii vor constitui *direcţii* de acţiune şi cunoaştere pentru cercetător. *Operaţionalizarea* este direct condiţionată de atitudinea teoretică falǎ de câmpul empiric investigat. De aceea, paralel cu acţiunea de delimitare a cadrului conceptual se elaborează sau se adoptă şi un ansamblu de ipoteze care -din perspectiva unei anumite teorii- justifică sistemul de relaţii în care sunt plasate conceptele de bază, corelativ cu sistemul de dimensiuni, indicatori şi indici propus pentru cercetarea concretă.
Elaborarea modelului teoretic. Această fază implică două momente principale: a) simplificarea operaţională, prin care se selectează un set de dimensiuni şi variabile considerate relevante pentru o anumită etapă a cercetării; b) *relevarea legăturilor funcţionale* dintre dimensiunile şi variabilele reţinute din perspectiva ipotezelor de lucru adoptate şi a informaţiei ştiinţifice aferentă obiectivului cercetării. Totodată, se elaborează schema prezumtivă a legăturilor cauzale şi condiţionale dintre variabile; se

au în vedere legăturile cauzale lineare, ramificate, circulare sau structurate. Este evident că elaborarea modelului teoretic al fenomenului cercetat presupune selecţia şi ponderarea informaţiei existente. Introducerea unor factori de probabilitate în structura modelului echivalează cu „deschiderea“ acestuia în raport cu rezultatele ulterioare ale altor cercetări concrete.

Selectarea instrumentelor de lucru. În această etapă sistemul de dimensiuni şi indicatori este transpus într-o tehnică de investigare experimentală specifică: chestionare, fişe de observaţie cuantificată, baterii de teste etc. Deoarece fiecare instrument de investigaţie psihosociologică posedă o anumită „transparenţă“ în raport cu teoria din perspectiva căreia a fost elaborat, este esenţial să se evite preluarea necritică a unor tehnici de investigare, a căror racordare la specificul cercetării operaţionale nu a fost verificată.

Elaborarea modelului experimental. Se stabilesc elementele vizând cadrul concret al desfăşurării cercetării, modalităţile de control asupra variabilelor independente şi de înregistrare a valorilor induse variabilelor dependente, măsurile de eliminare a eventualelor perturbaţii ş.a. De remarcat că situaţia experimentală astfel circumscrisă apare ca fiind structurată atât de modelul teoretic adoptat, cât şi de natura instrumentelor de cercetare folosite.
Experimentarea operaţională. Presupune stabilirea în condiţii strict determinate a dependenţelor funcţionale dintre variabilele luate în studiu; concret, se stabilesc valorile indicatorilor şi indicilor rezultaţi în urma operaţionalizării conceptelor de lucru şi a simplificării operaţionale realizată ulterior. Trebuie respectată recomandarea generală ca prezenţa cercetătorului să nu perturbe sau să vicieze desfăşurarea experimentului, acesta păstrându-se în zona factorilor neutri.

Interpretarea rezultatelor. În urma prelucrării datelor experimentale, interpretarea acestora se face dintr-o triplă perspectivă: a) a ipotezelor de lucru adoptate; b) a sistemului de dimensiuni, indicatori şi indici folosit pentru descrierea câmpului operaţional; c) a eficienţei şi relevanţei instrumentelor de cercetare folosite. Concluziile cercetării se referă totdeauna la un anumit câmp operaţional, transpunerea acestora într-un alt context neputându-se face decât în urma unei activităţi suplimentare de verificare şi adaptare critică.

Elaborarea teoretică. În urma determinării dependenţelor funcţionale dintre dimensiunile şi indicatorii relevanţi pentru fenomenul cercetat, a coroborării rezultatelor cercetării cu informaţia ştiinţifică deja existentă, şi a unui demers sintetic-creator indispensabil, se configurează modelul teoretic al fenomenului care a constituit obiectivul cercetării operaţionale. De cele mai multe ori, este necesar să se recurgă la o abordare inter- şi transdisciplinară, folosindu-se tehnici preluate din logică, cibernetică, matematică, teoria generală a sistemelor şi a multor altor teorii cu un mai mic grad de generalitate. Specificitatea acestui demers face ca, frecvent, cercetarea operaţională să fie identificată numai cu această etapă a sa, pierzându-se din vedere că avem de-a face cu o metodologie integrativă, de natură interdisciplinară. Utilizarea consecventă a cercetării operaţionale în activitatea de cunoaştere şi optimizare a proceselor şi fenomenelor psihosociale din cadrul microgrupurilor a condus la obţinerea unor rezultate practice cu totul deosebite, concretizate în optimizarea climatului, reducerea gradului de conflictualitate şi creşterea apreciabilă a performanţelor în activitate (v. 48).

11. *Principalele orientări teoretice în psihologia socială.*

Fiecare dintre concepțiile teoretice prezentate în continuare descriu şi interpretează dintr-o anumită perspectivă problematica diversă a psihologiei sociale. De fiecare dată, unui sau altul dintre aspectele fenomenologice esențiale este pus în lumină, ceea ce impune ca aceste sisteme teoretice să fie considerate ca aflându-se într-un raport de complementaritate, cu o valoare euristică diferențiată în funcție de problematica abordată. Totodată, trebuie remarcat faptul că sistemele teoretice se află într-un continuu proces de dezvoltare, integrare, diferențiere şi influențare reciprocă, ceea ce impune o coroborare continuă a acestora şi o folosire complementară a instrumentelor specifice pe care le pune la dispoziția cercetătorului şi practicianului (94; 162; 190 ş.a.).

Behaviorismul

Teoria comportamentală este o concepție care s-a constituit în S.U.A. între anii 1920-1930, având ca promotori pe **J.B. Watson, F. Allport, G. Muler, B. Skiner, J. Konorski** ş.a., ulterior devenind una dintre teoriile cele mai des invocate.
Principala teză a behaviorismului postulează existența unei relații nemijlocite între un anumit stimul şi reacția comportamentală aferentă, făcând abstracție de ceea ce se întâmplă la nivelul organismului, sau la acela al procesualității psihice subiacente producerii reacției de răspuns. Sintetic, acest principiu poate fi reprezentat astfel : Stimul →11 *Reacție*.
Pornind de la celebrele experimente ale lui **Pavlov** privind formarea reflexelor condiționate, se ajunge la concluzia posibilității de a modela univoc comportamentul uman, prin alegerea şi dozarea adecvată a unor stimuli specifici; pedeapsa şi recompensa – de pildă. Într-o astfel de concepție care ignoră metodologic procesualitatea psihică subiectivă, comportamentul poate fi provocat sau prevăzut pornind de la analiza factorilor din mediu care acționează ca stimuli asupra organismului.
Behaviorismul radical de acest tip a fost depăşit prin introducerea de către **C. Hull, E. Tolman** a conceptului de variabilă intermediară. În acest fel se reconsideră, cel puțin parțial, importanța trăirilor subiective (sentimente, motivații, atitudini, cunoştințe şi experiențe anterioare) în determinarea comportamentului uman, în corelație cu acțiunea factorilor de mediu. Modelul general va avea următoarea formă: *Stimul → Variabilă intermediară → Reacție*.
Orientările behavioriste au determinat numeroase cercetări în cadrul psihologiei sociale, vizându-se în principal identificarea acelor factori sau evenimente ale mediului care pot provoca univoc anumite comportamente, într-o relativă independență față de trăirile subiective ale persoanelor sau grupurilor cercetate. Ignorarea procesualității psihice care mediază producerea reacției comportamentale la acțiunea unui stimul are un caracter pur metodologic, similar cu cel al principiului *cutiei negre* din cibernetică.
Pentru a ilustra modul de desfăşurare a unui experiment de inspirație behavioristă, vom prezenta un studiu efectuat de **W. Verplank** (1955). Dorind să stabilească cum poate fi orientat cursul unei conversații prin utilizarea unor întăriri (recompensă sau pedeapsă), a folosit următorul model experimental. În condilii diferite de mediu (pe stradă, în cameră, la telefon etc.) s-a solicitat unor studenți să-şi exprime opiniile

asupra unor probleme de interes general. Pentru fiecare etapă a experimentului (de câte 10 minute fiecare), s-a înregistrat numărul de opinii emise de subiecți. în prima etapă, experimentatorul a adoptat o atitudine neutră falā de opiniile exprimate, fără aprobări sau dezaprobări verbale sau nonverbale. S-a stabilit astfel *nivelul de bază*, adică termenul de referință pentru rezultatele ce se vor obține în următoarele faze ale experimentului. În a doua etapă, s-a adoptat o atitudine de aprobare discretă a opiniilor exprimate de studenți, constatându-se o creştere sensibilă a numărului de răspunsuri obținute. În a treia etapă, experimentatorul a adoptat o atitudine de dezaprobare discretă a opiniilor exprimate de subiecți, înregistrându-se de această dată o scădere apreciabilă a numărului de răspunsuri falā de nivelul de bază.
Concluzia cercetării este evidentă: făcându-se abstracție de trăirile subiective ale persoanelor intervievate, reacția acestora (numărul de opinii emise) se află într-o relație directă şi cuantificabilă falā de stimulul acordat (aprobare sau dezaprobare). Deci, se verifică ipoteza după care **S → R.**
Se poate observa o anumită similitudine între modul de abordare behaviorist şi cel care derivă din teoria generală a sistemelor, unde se iau în analiză mărimile de intrare şi cele de ieşire, făcându-se abstracție metodologică de natura operatorului care asigură transformarea mărimilor de intrare în mărimi de ieşire.

Teoriile cognitive

Spre deosebire de behaviorism, care afirmă preponderența factorilor externi în determinarea comportamentului uman, cognitivismul deplasează accentul asupra factorilor mentali, subiacenți activității psihice. Gândirea, imaginația, motivația, afectivitatea sau atitudinile intervin în activitatea complexă de interpretare şi chiar reconstrucție mentală a realității externe, determinând -în ultimă instanță- elaborarea neunivocă a reacțiilor comportamentale (v. 146).
Orientările cognitive îşi au originea în lucrările lui **K. Lewin** privind *câmpul psihologic* (1951), teorie care relevă interacțiunea complexă dintre persoană şi mediu, interacțiune mediată de procesele psihice ale individului. Acelaşi lucru este valabil şi pentru grupurile şi organizațiile sociale, realitatea la care aceasta se raportează fiind în aceeaşi măsură mai degrabă un *construct*, decât un *dat obiectiv*, independent de existența şi acțiunile respectivelor entități sociale. De fiecare dată, travaliul psihologic de elaborare şi interpretare prevalează net asupra simplei percepții a realității.
Pornind de aici, se evidențiază o altă modalitate de înțelegere a relației *stimul-reacție*. Astfel, stimulii din mediu care acționează asupra subiectului (ca şi asupra grupurilor sau organizațiilor sociale), declanşează procese mentale complexe care mediază elaborarea comportamentului de răspuns, în strânsă interdependență cu trăirile subiective subiacente.
Relația dintre stimulul extern şi reacție nu mai are un caracter univoc, depinzând în mod semnificativ de factorii interni, de ordin mental, aceasta îmbrăcând următoarea formă generală:



Conform acestui model, procesele mentale impun o *anumită formă* lumii exterioare, formă derivată din *interpretarea subiectivă* a influențelor de mediu; de fapt, aceste

interpretări subiective sunt cele care condiţionează adoptarea unui anumit comportament de răspuns la solicitările mediului. În consecinţă, experienţa anterioară, sentimentele, atitudinile, motivaţiile şi seturile de percepţii sociale – individuale şi de grup – determină o anumită *reprezentare mentală a lumii*, în funcţie de care va fi selectat un răspuns considerat adecvat, dintr-un evantai de variante posibile.
Deci, din perspectiva acestei teorii, oamenii îşi reprezintă în moduri diferite lumea în care trăiesc, *constructele mentale* fiind cele care influenţează decisiv comportamentul individual şi de grup. Nu este atât de importantă lumea ca atare, ci modul cum fiecare îşi reprezintă universul în care trăieşte.
Numeroase situaţii sociale vin să confirme validitatea acestei teorii. Ştim din experienţa de zi cu zi că una şi aceeaşi persoană poate fi percepută foarte diferit de către alte persoane cu care vine în contact, atitudinile şi comportamentele interpersonale ale acestora fiind orientate în consecinţă. O asemenea diferenţiere nu ar putea fi înţeleasă dacă nu se iau în considerare structurile mentale proprii fiecărui participant la actul social.
Chiar anumite obiecte sau figuri geometrice pot căpăta semnificaţii diferenţiate, în funcţie de factorii subiectivi care intervin în procesul interpretării şi semnificării mentale a acestora. Testele proiective se bazează tocmai pe această particularitate a psihicului uman de a interpreta într-un mod particular un stimul ambiguu, în funcţie de propriile stări subiective; stări care pe această cale se obiectivează, devenind vizibile pentru psihologul care interpretează testul. După cum se ştie, chiar şi o simplă pată de cerneală poate fi percepută diferit, căpătând semnificaţii strâns determinate de stările cognitive, emoţionale sau atitudinale ale subiecţilor.
Ideologiile, ca fenomen psihosocial, ilustrează elocvent acest fapt: una şi aceeaşi „realitate socială“, este interpretată şi trăită în mod fundamental diferit de membrii unor grupuri (clase sociale), în funcţie de credinţele, atitudinile, sentimentele, interesele şi tradiţiile acelui grup din care fac parte, şi ale căror valori şi norme le-au asimilat în procesul socializării lor.

Teoriile fenomenologice

Aceste concepţii teoretice s-au inspirat din orientarea filosofică cu aceeaşi nume iniţiată de **E. Husserl**, bazată pe ideea de conştiinţă intenţională ca stare specifică a trăirilor subiective.
Concepută iniţial ca o metodă filosofică care permite relevarea esenţei fenomenelor devenite obiecte ale conştiinţei intenţionale, demersul fenomeriologic ipostaziază capacitatea inefabilă a intuiţiei de a surprinde sintetic şi nediscursiv matricile generative ale realităţii. Procesul cognitiv de acest tip se desfăşoară în două etape: a) *reducţia fenomenologică*, echivalând cu "punerea între paranteze" a lumii sensibile, precum şi a tuturor cunoştinţelor anterioare aferente acesteia, prin aceasta realitatea încetând a mai fi obiect de cunoaştere ; b*) intuirea nemijlocită a esenţei pure a fenomenului*, independent de orice sprijin oferit de abstracţiile logice ale gândirii. În final rezultă o modalitate *sui generis* de descriere intuitivă a experienţelor subiective, care sunt înţelese ca ireductibile la formulele seci ale cunoaşterei ştiinţifice tradiţionale.
În plan psihologic, un demers fenomenologic implică punerea între paranteze, deci ignorarea metodologică, a ansamblului de particularităţi definite de conduitele sau acţiunile noastre, a denumiri şi a oricăror cunoştinţe prealabile care ar putea perturba procesul intuirii esenţei. Astfel, se creează premisele unei concentrări asupra fenomenului în sine , trăirea psihică fiind desprinsă de orice determinaţie exterioară,

ca şi de orice constrângere logică. Este un fel de „observaţie naivă“, bazată pe eliminarea voluntară a tuturor ipotezelor, postulatelor, ideilor sau schemelor cognitive anterioare care ne structurează fundamental gândirea curentă, dar care sunt tot atâtea obstacole în intuirea nemijlocită a esenţelor. Deci, în urma unei opţiuni metodologice, forma este preferată conţinutului; trebuie să răspundem la întrebarea „ce este?“, fără să elucidăm „cum este?“. În urma demersului fenomenologic se degajă fenomenul psihic în sine, desprins de orice condiţionare exterioară sau conotaţie logico-epistemologică. Semnificaţia de ansamblu a comportamentului nu va apărea decât în final, în urma unui proces integrator care se aplică unor analize fenomenologice succesive, realizate asupra unor elemente psihice considerate separat: actul de a gândi, de a vorbi, de a iubi, de a merge etc.
După cum se poate observa, demersul fenomenologic este o formă de introspeclie centrată pe trăirea în sine, desprinsă de orice context obiectiv sau subiectiv în care se produce. De exemplu, o asemenea introspecţie poate avea ca obiect naşterea şi manifestarea în plan pur psihologic a unui sentiment de prietenie sau dragoste. Concentrându-ne numai asupra desfăşurării fenomenului pur, vom face abstracţie de orice element anterior care ar putea afecta cursul intuirii esenţei respectivei trăiri; facem abstracţie de numele curent dat unui asemenea sentiment, de semnificaţia sa socială, de tot ceea ce ştim din lecturi sau experienţe anterioare referitor la modul său de manifestare etc. Va rezulta o experienţă interioară deosebit de interesantă privind forma de manifestare a sentimentului în sine, fără referire la împrejurări sau persoane, dar relevând pregnant rezonanţele subiective pe care le generează. Celebrului roman al lui **Prus**t, în căutarea timpului pierdut, poate constitui o elocventă ilustrare literară a deosebitului rafinament solicitat de proiectarea unei perspective fenomenologice asupra a ceea ce s-ar putea numi „banalitatea vieţii cotidiene“.

Teoriile simbolice

Având ca nucleu *teoria interacţiunilor simbolice* (**Mead**, 1956), aceste orientări relevă diferenţele culturale dintre grupuri şi societăţi, precum şi efectele pe care structura acestora le determină asupra formelor şi conţinuturilor unor fenomene sau procese psihoindividuale şi psihosociale.
Din perspectiva teoriilor simbolice realitatea este văzută ca un ansamblu de constructe socioculturale, având ca principală dimensiune simbolurile colective, derivate din sistemul de valori, norme, credinţe şi tradiţii culturale specifice unui anumit spaţiu social. De fapt, *realitatea este cea în care credem*; ceea ce numim în mod curent realitate obiectuală se metamorfozează sub incidenţa simbolurilor culturale, rezultând o codificare *sui generis* a lumii exterioare şi transformarea ei într-o realitate spiritualizată; de fapt, o realitate trăită ca atare de sufletul colectiv al unei anumite comunităţi culturale.
Fiecare grup sau colectivitate socială există şi operează în cadrul unui adevărat univers de simboluri: una şi aceeaşi realitate poate căpăta reprezentări simbolice diferite, în funcţie de valorile, normele şi tradiţiile care condensează experienţa culturală şi spirituală a comunităţii respective. În acest cadru al reprezentării simbolice a realităţii apar şi acţionează legi specifice, cum este cea a *corespondenţei izomorfe* dintre cele două planuri ale existenţei sociale: existenţa simbolică şi existenţa obiectivă. „Eficacitatea simbolică“ evidenţiată de C. **Levi Strauss** (1973) constituie expresia directă a corespondenţei fenomenologice şi dinamice dintre cele două planuri, corespondenţă în virtutea căreia unui îl poate influenţa şi condiţiona pe celălalt.

Din această perspectivă, eficacitatea actului şamanic se explică prin *capacitatea inductoare* pe care structura simbolică a unui mit, obiectivată în incantaţia şamanică, o are asupra unei realităţi organice perturbate: bolnavul şi maladia sa. Pe fondul unor credinţe şi tradiţii neştirbite şi ireductibile ale respectivei comunităţi, şamanul reuşeşte prin ritualul său incantatoriu să inducă ordinea şi coerenţa simbolică a unui mit planului biosomatic la care se referă; iar boala, ca expresie a dezorganizării funcţiilor biologice ale organismului, cedează sub forţa reordonatoare a spiritului (123, 221).
Terapia psihanalitică poate fi interpretată din aceeaşi perspectivă, a relaţiei inductive care se creează între planul simbolic al viselor, actelor ratate sau simptomelor nevrotice, pe de o parte, şi planul unei conduite psihologice perturbate, expresie directă a unei experienţe traumatizante ţinând de un trecut refulat. Acceptarea de către pacient a interpretării simbolice oferită de psihanalist determină dispariţia tulburărilor psihice sau fiziologice la care se referă. Şi aici, ordinea spiritului (interpretarea coerentă în plan simbolic a unei *posibile realităţi*), induce refacerea unei ordini pierdute în planul realităţii psihosomatice a pacientului. Ideea înfrânge materia!
Teoriile simbolice s-au dovedit deosebit de fecunde în numeroase cercetări privind fenomenele psihosociale de grup şi cele referitoare la mulţimi, în studierea unor fenomene religioase, politice sau culturale. Aceasta deoarece universul uman nu este unul strict obiectual, fiind puternic saturat de simbolurile culturale ale comunităţii.

Teoriile sistemic-structuraliste

Dezvoltarea vertiginoasă în ultimele decenii a ciberneticii, structuralismului şi teoriei generale a sistemelor a avut un impact direct şi asupra gândirii teoretice din cadrul a numeroase ştiinţe sociale. Sociologia, psihologia socială, antropologia culturală, lingvistica ş.a. au beneficiat din plin de acest nou curent de gândire care oferă o cu totul altă perspectivă asupra realităţii sociale: nu atât elementele constitutive sunt importante, cât mai ales relaţiile dintre acestea.
Concepţiile structuralist-sistemice au ca punct central un set de principii fundamentale care –sintetic – pot fi formulate astfel:

- *Întregul (sistemul) este ireductibil la suma părţilor sale*; componentele unui ansamblu sistemic nu se însumează, ci se integrează reciproc, restructurându-şi calităţile după legi care sunt ale întregului, nu ale părţilor.
- *Relaţiile dintre elemente sunt determinante* pentru configurarea calităţii de sistem; relaţiile dau conţinut structurii, iar elementele sistemului.
- În cadrul unui sistem cu un mare număr de elemente şi -mai ales- cu o mare densitate de conexiuni între acestea, apar calităţi şi funcţii noi, dintre care cele mai importante se referă la *autoreglarea* sistemului (ansamblul feedback-urilor negative).
- Între sistem şi mediul său se menţine un *echilibru dinamic*, pe fondul unor schimburi de natură substanţială, energetică sau informaţională.
- Datorită caracterului dinamic şi integrativ al relaţiilor dintre întreg şi părţi, pe de o parte, şi dintre sistem şi mediul său, pe de altă parte, existenţa naturală şi socială apare ca o *organizare ierarhică de sisteme*, în care fiecare ansamblu organizat reprezintă un subsistem în cadrul sistemului supraordonat.

După cum se parte observa, realitatea psihosocială este perfect abordabilă din perspectiva unei concepţii structuralist-sistemice. Datorită marelui număr de elemente, procese şi fenomene implicate în oricare plan al realităţii psihosociale, datorită unui înalt grad de saturare în legături interne între toate aceste componente, sistemele psihosociale posedă o mare capacitate de autoreglare şi autodezvoltare;

deci, sunt sisteme cibernetice care pot fi abordate cu metodologia specifică acestei clase de sisteme reale. În consecință:

- Realitatea psihosocială parte fi concepută ca o ierarhie de subsisteme între care există raporturi dinamice de integrare succesivă: personalitate-gruporganizație-instituție socială-societate globală-mediul natural al existenței.
- La nivelul fiecărui subsistem, reglarea relațiilor dintre acesta şi mediul său, precum şi a raporturile dintre fiecare parte şi sistemul supraordonat se realizează prin intermediul unor funcții autoreglatoare (feed-back-uri) care asigură echilibrarea dinamică a sistemului social, pe fondul procesului mai larg de adaptare şi dezvoltare.
- La oricare nivel al realității psihosociale, relațiile dintre elementele componente sunt determinate atât de fenomenologia de ansamblu a sistemului analizat, cât şi de calitățile dobândite de subsisteme în context relațional.
- Analiza funcțională a sistemelor (subsistemelor) psihosociale se parte face în termeni operaționali specifici: *mărimi de intrare* (influențele mediului şi consumurile substanțiale, energetice şi informaționale); *mărimi de ieşire* (răspunsurile comportamentale ale sistemului); *operatorii* (procesele şi funcțiile interne care asigură transformarea mărimilor de intrare în mărimi de ieşire); *conexiunile inverse* (mecanismele care realizează autoreglarea selectivă a comportamentului sistemului, în vederea menținerii echilibrului intern şi extern).
- Funcționalitatea sistemului psihosocial este vectorizată dinamic în sensul realizării unui echilibru adaptativ, atât în plan intern -în raport cu ansamblul stărilor posibile, cât şi în plan extern -în raport cu mediul. Echilibrul dinamic se realizează prin reglări succesive de tip feed-back, asigurându-se astfel comportamentul optim care să permită îndeplinirea funcțiilor specifice ale sistemului, în condițiile unui mediu variabil şi deseori imprevizibil.
- Sistemele psihosociale sunt complexe, dinamice şi autoreglatorii, fapt ce impune analiza multidimensională a acestora: a) *structurală*, pentru a evidenția organizarea internă şi modalitatea de relaționare a subsistemelor şi elementelor componente, astfel încât sistemul să capete o anumită specificitate; b) *funcțională*, prin care se relevă dependențele dintre variabile (mărimile de intrare şi de ieşire, stările interne ş.a.), precum şi mecanismele care asigură autoreglarea sistemului şi adaptarea sa la mediu; c) *informațională*, implicând analiza fluxurilor informaționale, sursele de informații şi canalele de transmitere a acestora, modalitățile de stocare şi prelucrare etc. (91; 183 ş.a.).

Concepția structuralist-sistemică posedă, pe lângă o evidentă dimensiune teoretică, şi o componentă metodologică deosebit de valoroasă, care a contribuit în mare măsură la fundamentarea şi dezvoltarea multora dintre ştiințele sociale contemporane. Se impune ca analiza predominant sincronică oferită de teoriile structuraliste, constând în relevarea modului de configurare a sistemului la un moment dat, printr-o secțiune transversală în dinamica proceselor pe care le implică să fie dublată de o analiză diacronică, care evidențiază modul de desfăşurare în timp a proceselor şi fenomenelor psihosociale aferente sistemului cercetat, Sincronia şi diacronia sunt două dimensiuni complementare şi inseparabile ale oricărui sistem social.

Structuralismul sociologic s-a constituit la începutul secolului XX, prin numeroase contribuii teoretice: **G. Vico, A. Comte, K. Marx, E. Durkheim, T. Parsons, M. Mauss, A.R. Radcliffe-Brown, M. Bloch, F. Braudel** ş.m.a. au contribuit decisiv la constituirea unuia dintre cele mai moderne curente de gândire. De aici au derivat o serie de ramuri ştiințifice, precum cibernetica socială şi teoria generală a sistemelor

sociale. În psihologie, structuralismul a fost reprezentat prin orientarea gestaltistă, fundamentată de **M. Wertheimer, W. Kohler, K. Koffka** ş.a., şi continuată în forme moderne prin lucrările lui **P. Guillaume, C. Levi-Strauss, J. Piaget, H. Muchielli, K. Lewin.** Alături de antropologie, sociologie, istorie socială , politologie, lingvistică, economie politică ş.a., psihologia socială a beneficiat în cel mai înalt grad de dezvoltarea teoriei şi metodologiei structuralist-sistemice. Mai ales în urma preluării instrumentarului matematic specific cercetării operaţionale şi analizei informaţionale, structuralismul a devenit o bază metodologică de mare rafinament, utilă mai ales în abordarea problematicii microgrupurilor, organizaţiilor sociale şi a structurilor sociale de orice tip (79;81, 123; 183).

Teoriile psihanalitice

Psihanaliza a reprezentat, la începutul acestui secol, una dintre cele mai spectaculoase şi fertile deschideri teoretice în domeniul psihologiei, dar cu efecte de profunzime şi asupra altor ştiinţe umaniste. Odată cu descoperirea universului inconştient şi a relaţiilor acestuia cu tot ce ţine de viaţa noastră psihică şi socială, începe -după expresia lui C.G. Jung – o mare aventură a spiritului uman (v. 83; 103; 195).

În esenţă, contribuţiile psihanalizei la înţelegerea şi interpretarea fenomenologiei psihice pot fi rezumate astfel:

- Relevarea unui strict determinism la nivelul tuturor proceselor şi fenomenelor psihice. Ceea ce până la **S. Freud** se considerau a fi simple manifestări epifenomenale (visele, simptomele nevrotice, actele ratate ş.a.), se dovedesc a fi fenomene riguros determinate de o motivaţie inconştientă, preponderent de ordin emoţional.
- Demonstrarea existenţei unui nivel inconştient al vieţii psihice, cu o structură coerentă şi un dinamism specific, nivel care - deşi inaccesibil conştiinţei - este guvernat de principii şi legi obiective.
- Evidenţierea caracterului ierarhic structurat al psihismului uman: pe de o parte, cele trei niveluri la care se desfăşoară fenomenologia psihică (conştient, preconştient, inconştient); pe de altă parte, sinele, eul şi supraeul, subsisteme dinamice ale personalităţii care înscriu psihicul uman pe coordonatele temporale şi cele sociale ale existenţei sale.
- Descoperirea principiului dinamismului şi economiei în funcţionarea aparatului psihic, în cadrul căruia instinctele - pe de o parte, şi experienţele sociale primare - pe de altă parte, devin forţe structurante pentru întreg
- comportamentul individual, prin intermediul unor mecanisme psihice specifice: proiecţiile, identificările, mecanismele de apărare ale eului ş.a.
- Relevarea unei strânse interdependenţe între relaţiile sociale primare şi modul de structurare a dimensiunilor caracteriale şi comportamentale ale personalităţii. Existenţa complexelor psihice – fapt demonstrat de **Freud, Adler, Jung** ş.a. – reprezintă expresia acestei interdependenţe, în care imaginea de sine se circumscrie prin raportarea la ceilalţi şi la anumite modele ideale inferiorizate în ontogeneză, şi care funcţionează ca referenţiale psihologice fundamentale în viaţa noastră psihică.
- Formularea teoriei inconştientului colectiv ca structură profundă a fenomenelor psihice individuale şi sociale, generată în sociogeneză prin interiorizarea şi sublimarea unor experienţe sociale primordiale, care fundamentează creaţiile spirituale majore ale omenirii: religiile, miturile, doctrinele ezoterice ş.a. (**C.G. Jung**). Din această perspectivă, arhetipurile sunt

modele simbolice ce țin de zona inconştientului colectiv, şi care se pot actualiza în expresii artistice, mitice, onirice, dar şi în reacții comportamentale specifice.

- Elaborarea unui sistem conceptual de mare finețe şi relevanță , cu o largă utilizare atât în psihologia individuală, cât şi în cea socială.
- Psihanaliza oferă o perspectivă teoretică şi practică indispensabilă pentru înțelegerea a numeroase fenomene psihosociale: relațiilor interpersonale şi cele din cadrul microgrupurilor, tulburările comportamentale, devianța, delincvența, procesele de influență socială şi de exercitare a autorității ş.a. Unele concepte psihanalitice au devenit instrumente esențiale în abordarea acestor fenomene , în primul rând datorită deosebitei relevanțe psihologice; dintre acestea amintim conceptele de *identificare, transfer, rezistență, sublimare, investire, ambivalență, agresivitate, refuz al realității* etc.

O valoare deosebită pentru psihologia socială o prezintă concepția lui **A. Adler** centrată pe ideea *complexului de inferioritate, a stilului de viață şi a adaptării sociale a individului* (3; 4). Sentimentul de inferioritate, expresie a unui raport conflictual dintre Eu şi Supraeu, obiectivează de fapt un anumit tip de relație socială, în care raportul dintre imaginea de sine şi imaginea de altul determină un comportament social compensativ , benefic atât pentru individ, cât şi pentru grupurile din care face parte.

Continuând această nouă direclie în psihanaliză, **Erich Fromm, Karen Horney, Wilhelm Reich** ş.a. accentuează conexiunea dintre individual şi social, dintre unele manifestări patologice ale personalității şi determinațiile socioculturale ale acestora. Sexualitatea, deşi îşi păstrează rolul important în etiologia tulburărilor psihice de tip nevrotic, este văzută ca o formă specială de relație socială, structurată la rândul său de modele şi norme culturale specifice unei anumite epoci istorice. Astfel, în concepția lui **K. Horney**, una dintre fondatorii orientării culturologice în psihanaliză, nevrozele sunt manifestări individuale, având însă un complex determinism social şi cultural; se trece de la motivația instinctuală a nevrozei (derivată din pulsiunile sexuale) la cea datorată relațiilor umane post-instinctuale, modelate social şi cultural (103; 195).

Teoriile sociometrice

In cadrul acestor orientări teoretice, *preferința interpersonală* este postulată ca având un rol determinant în structurarea raporturilor umane, devenind astfel principalul factor explicativ în plan sociogentic şi sociodinamic.

Sociometria clasică, fundamentată de **J.L. Moreno** (1954), are la bază următoarele teze principale (157):

- Preferința interpersonală este expresia unei predispoziții afective specific umane, cu valoare de variabilă independentă.
- Această relație funciară reprezintă un factor esențial în structurarea vieții sociale şi în asigurarea dinamismului acesteia.
- Relațiile preferențiale reale reprezintă expresia actualizată a *predispoziției simpatetice* specifice fiecărui individ, condiția minimală a acestei obiectivări fiind *întâlnirea* a două subiectivități (contactul interpersonal având valoarea unui element bazal al structurilor sociale).
- Manifestarea preferinței interpersonale are loc *spontan* şi *creator*, procesul fiind de natură afectivă (simpatetică) şi implicând o dublă proiecție, aspect ce o diferențiază de procesele empatice şi de transfer.

- Predispozițiile simpatetice native pot căpăta forma concretă a *alegerii, respingerii* sau *indiferenței* interpersonale, modalități relaționale care se pot manifesta fie în mod real, fie latent.

Deşi unilateralizează în mod evident actul interpersonal, sociometria introduce o perspectivă operațională care permite atât *cuantificarea calității* (prin determinarea intensității raporturilor interpersonale), cât şi stabilirea în termeni riguroşi a structurilor socioafective din cadrul grupurilor (sociograma fiind expresia relevării dimensiunii sincronice a relațiilor interpersonale).

Prin dezvoltările ulterioare (**Tb. Newcomb, J. Maisonneove, G. Bastin** ş.a.), se nuanțează atât tezele de bază ale concepției moreniene privind natura preferinței interpersonale (prin relevarea componentei axiologice, alături de cea afectivă - de exemplu), cât şi tehnicile sociometrice propriu-zise. Astfel, prin utilizarea panelului sociometric (**Levinson, Merton** ş.a.) poate fi evidențiată dinamica raporturilor interpersonale, adică dimensiunea diacronică ă acestora, aspect care nu putea fi perceput prin metoda sociometrică clasică (13; 36; 79).

Componenta metodologică a sociometriei s-a dovedit a fi deosebit de fructuoasă pentru psihologia socială, devenind un instrument indispensabil pentru cercetarea microgrupurilor şi organizațiilor sociale, mai ales în urma introducerii metodelor de calcul matriceal şi vectorial.

Instrumentul de bază al metodei sociometrice îl constituie *testul sociometric*. Prin acesta, se cere membrilor unui grup să-şi manifeste opțiunile (alegeri şi respingeri) față de colegi, pe baza unui anumit criteriu: o activitate anume, petrecerea timpului liber, găsirea soluției unei probleme etc. Proba poate fi extinsă prin includerea aşteptărilor fiecărui subiect privind alegerea sau respingerea sa de către ceilalți membri ai grupului, precum şi a *previziunilor* asupra opțiunilor care se vor face. Concret, întrebările vor avea următoarea formă generală: a) urmând a se desfăşura în comun o anumită activitate, vă rugăm să indicați un anumit număr de colegi cu care ați dori să lucrați împreună; totodată, indicați şi un număr de colegi cu care nu doriți să lucrați; b) indicați care dintre colegii dv. credeți că vă vor alege şi care vă vor respinge; c) pentru fiecare dintre colegi, indicați cine credeți că îl va alege şi cine îl va respinge. Numărul de alegeri şi respingeri este recomandat să reprezinte cca. 1/3 din numărul total al membrilor grupului; în acest fel, vom obține cca. 1/3 alegeri, 1/3 respingeri şi 1/3 atitudini de indiferență interpersonală.

Prin prelucrarea rezultatelor se obțin o serie de indicatori psihosociali de mare relevanță privind poziția fiecărui membru în cadrul grupului, precum şi informații privind modul de structurare şi funcționare a grupul ca întreg. Pe

această cale pot fi relevați următorii parametrii: indicii statutului sociometric, indicatori privind sensibilitatea relațională, realismul perceptiv, gradul de transparență a relațiilor interpersonale, capacitatea de transpătrundere, coeziunea grupului, tendințele centrifuge, coerența structurală a grupului, prezența liderilor informali şi ascendența acestora asupra grupului etc. (13; 96)

Aplicarea succesivă a testului sociometric la anumite intervale determinate (*intervale de schimbare*) permite evidențierea modificărilor intervenite la nivelul relațiilor preferențiale şi a structurilor socioafective ale grupului; rezultatele se introduc într-un *tabel de rotație* care constituie baza unei interpretări formalizate a dinamicii de grup. Aceasta este esența tehnicii panelului sociometric, un instrument metodologic deosebit de eficient în cercetarea operațională efectuată asupra micrögrupurilor sociale. Utilizarea grafurilor şi matricilor în reprezentarea formală a structurilor socioafective ale grupurilor deschide posibilitatea utilizării calculului electronic în

rezolvarea unor probleme de mare complexitate privind dinamica grupurilor şi organizaţiilor sociale.

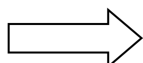
Dialectica

Într-o accepţie foarte largă, dialectica este înţeleasă ca o teorie generală a principiilor devenirii naturii, societăţii şi gândirii, fiind în acelaşi timp o concepţie flosofică, dar şi o metodă universală de cunoaştere a existenţei.
Având o tradiţie milenară, de la **Heraclit** la **Hegel** - şi de la acesta la reprezentanţii de seamă ai ştiinţei contemporane, dialectica a căpătat uneori - şi pe nedrept o conotaţie negativă, datorită asocierii forţate cu ideologia marxist-leninistă care a stat la baza sistemelor comuniste totalitare. Însă, dincolo de această confuzie care trebuie neapărat eliminată, dialectica şi-a evidenţiat valenţele teoretice şi metodologice cu totul remarcabile în numeroase domenii de cunoaştere: microfizică, biologie, genetică, antropologie, sociologie, economie politică, cibernetică şi teoria sistemelor ş.m.a. (127; 128; 170, 188).
Dialectica spontană se regăseşte în multe dintre cercetările de psihologie şi psihologie socială; psihanaliza, psihogenetica, precum şi numeroasele teorii particulare privind grupurile sociale, relaţiile interpersonale, fenomenele de mulţime ş.a. sunt exemple elocvente în acest sens. Însă, trebuie subliniat faptul că este necesară o racordare explicită la baza conceptuală şi metodologică a dialecticii, ca o condiţie esenţială pentru eliminarea multor ambiguităţi conceptuale şi incoerenţe metodologice, vizibile deseori în unele domenii ale ştiinţelor sociale. Dialectica modernă se poate constitui într-o veritabilă „infrastructură conceptuală“ pentru psihologia socială, capabilă să asigure o rigoare epistemologică similară aceleia din ştiinţele exacte.
Principiile de bază ale dialecticii pot fi sintetizate astfel:

- *Principiul conexiuni universale*: existenţa naturală şi socială constituie expresia unor conexiuni necesare care leagă orice lucru sau fenomen de oricare alt lucru sau fenomen. Conexiunile pot fi substanţiale, energetice sau informaţionale; fizice, chimice, biologice, psihice sau sociale; structurale sau funcţionale; cauzale sau condiţionale; primare, secundare sau terţiare; sincronice sau diacronice etc. La oricare nivel al existenţei, conexiunile apar ca ansambluri organizate ierarhic, ceea ce face ca – fiecare entitate existenţială să se constituie ca un subsistem în cadrul unui sistem supraordonat. Universul apare astfel ca un ansamblu ordonat de sisteme.
- *Principiul devenirii*: existenţa, la toate nivelurile şi în toate formele sale, se află într-un permanent proces de devenire şi transformare, mişcarea fiind legea de bază a Universului. Tot ceea ce există, fiinţează în şi prin mişcare.
- *Principiul unităţii dinamice a contrariilor*: mişcarea, devenirea şi transformarea perpetuă sunt procese autogene, avându-şi sursa în raporturile dinamice dintre laturile contrarii, în mod necesar prezente la nivelul oricărei entităţi existenţiale (naturale sau sociale, materiale sau spirituale, fizice, biologice, psihologice sau sociale). Dedublarea în contrarii reprezintă una dintre cele mai importante însuşiri ale existenţei.
- *Principiul interdependenţei dintre calitate şi calitate*: acestea sunt considerate laturi inseparabile ale oricărui lucru, proces sau fenomen, între ele existând raporturi dinamice de condiţionare reciprocă; peste o anumită limită, care este măsura sistemului respectiv, calitatea se transformă în cantitate, şi invers.
- *Principiul determinismului*: orice lucru sau fenomen se înscrie în mod necesar în lanţul unui determinism universal, în virtutea căruia fiecare efect îşi are cauza

sa, care acţionează în anumite condiţii. Relaţia de determinare poate fi liniară, ramificată, circulară sau structurală; dinamică (univocă) sau probabilistă; naturală sau socială, fizică, biologică, psihologică etc.

Dialectica modernă, a cărei bază teoretică exhaustivă a fost elaborată de **G.W.F. Hegel** (1770-1831), realizează strânse conexiuni conceptuale cu teoria generală a sistemelor şi cibernetica, cu efecte remarcabile în planul constituirii unei teorii de înaltă sinteză privind existenţa naturală şi socială, precum şi a unei metodologii generale a cunoaşterii ştiinţifice.
Deşi principiile dialecticii par a avea un caracter foarte general, acestea pot fi transpuse cu uşurinţă în planul operaţional al unei cercetări psihosociologice concrete. Indicaţiile metodologice astfel rezultate pot căpăta următoarea formă: a) circumscrierea clară a fenomenului şi înscrierea sa într-o ierarhie sistemică, prin relevarea subsistemelor componente şi a sistemelor supraordonate;
b) identificarea tipurilor de conexiuni intra- şi extra-fenomenale, respectiv a relaţiilor dintre sistem şi mediul său, dintre întreg şi părţile sale etc. c) identificarea formelor de mişcare şi transformare pe care le poate dezvolta sistemul cercetat, pe diferitele sale coordonate structurale şi funcţionale; d) stabilirea şi cercetarea limitelor între care modificările cantitative din interiorul sistemului nu conduc la depăşirea „măsurii“ sale, echivalând cu trecerea într-o altă calitate; e) identificarea şi cercetarea laturilor sau factorilor aflaţi în raporturi de contrarietate, şi al căror echilibru dinamic asigură stabilitatea, transformarea sau dezintegrarea sistemului respectiv; f) relevarea relaţiilor cauzale şi condiţionale existente la nivelul sistemului, sau între acesta şi componente ale mediului extern. Aceste orientări metodologice pot fi formulate din ce în ce mai detaliat, cu specificări în funcţie de natura obiectului cercetat: de exemplu, personalitatea în context relaţional, raporturile interpersonale, dinamica microgrupurilor sau organizaţiilor sociale, formarea opiniei publice, apariţia situaţiilor conflictuale etc.
Pe lângă valoarea sa metodologică incontestabilă, dialectica oferă şi un cadru conceptual pe care noi îl considerăm indispensabil elaborării oricărei teorii în domeniul sociologiei şi psihologiei sociale. Distincţiile clare pe care le oferă dialectica între concepte precum cele de esenţă-fenomen, conţinut-formă, calitate-cantitate-măsură, cauză-condiţie-efect, diacronie-sincronie, structură-funcţie, unitate-pluralitate, transformare-devenire-evoluţie existenţă-conştiinţă ş.m.a., sunt de cea mai mare importanţă pentru eliminarea ambiguităţilor şi confuziilor conceptuale destul de frecvent întâlnite în diferite domenii ale ştiinţelor sociale.
Prin complexitatea, subtilitatea şi rigoarea sa, prin caracterul antidogmatic şi deschiderile teoretice şi experimentale pe care le oferă, dialectica poate deveni un instrument intelectual deosebit de eficient în dezvoltarea psihologiei sociale, şi a cercetării ştiinţifice în general, printr-o corectă racordare la cadrele teoretice şi metodologice specifice fiecărei discipline sau domeniu de cercetare.



După cum se poate remarca, fiecare dintre teoriile prezentate încearcă să explice dintr-o anumită perspectivă problematica deosebit de complexă a psihologiei sociale. În consecinţă, relaţiile dintre aceste concepţii sunt de complementaritate şi implicare reciprocă. De cele mai multe ori, în funcţie de natura fenomenologiei abordate, este necesar să se recurgă la mai multe concepţii teoretice pentru a putea surprinde într-un mod unitar şi coerent multiplele laturi şi aspecte ale unui fenomen psihosocial. De fapt, fiecare perspectivă teoretică realizează o aproximare a unei realităţi de o infinită

complexitate, şi este nevoie de *integrarea dialectică* a diferitelor perspective pentru a ne putea apropia de esenţa fenomenologiei psihosociale. Simplificarea metodologică pe care o induce orice construcţie teoretică trebuie să fie compensată de introducerea principială a unui factor de *flexibilitate şi deschidere* faţă de sugestiile cercetării experimentale şi practicii sociale.

Alături de funcţia sa teoretică, de înţelegere şi explicare a proceselor şi fenomenelor psihosociale, psihologia socială are şi o importantă *funcţie praxiologică*. Din această perspectivă, teoriile prezentate anterior devin instrumente cu ajutorul cărora psihosociologul poate elabora strategii de optimizare a relaţiilor umane în situaţii concrete.

▪ **Întrebări şi exerciţii**

1.Care sunt principalele note distinctive ale modului de abordarre a problematicii umane?
2.Care sunt principalele perspective teoreitce asupra naturii fiinţei umane?
3.Cum se defineşte psihologia socială?
4.Analizati specificul Psihologiei Sociale raportat la abordarile stiintelor socioumane
5.Care sunt principalele metode utilizate in Psihologia sociala?
6.Care sunt etapele cercetarii operationale in Psihologia sociala?
7.Care sunt principalele orientări teoretice în Psihologia socială?

Prelegerea 2
Realitatea socială

Introducere

Această a doua prelegere asigură o bază de înțelegere a raportului individ-societate, a distincțiilor conceptuale, a relației natură societate cultură, a felului în care se cunoaşte şi se construieşte realitatea socială, reprezentările sociale şi funcțiile lor, categorizarea socială ca modalitate de structurare a experienței sociale, individuale şi de grup.

Obiective

La sfârşitul acestei prelegeri, studentul va putea :

- să aibă o înțelegere mai largă a diferitelor aspecte ale problematicii raportului individ-societate ;
- să identifice concepte şi problematica aferentă lor, precum reprezentare socială, realitate socială etc.
- să coreleze dimensiunile teoretice cu cele practice ale psihologiei sociale;

Conținut şi tematizare

1.*Realitatea socială - mediul existenței umane*

Din cele expuse anterior, rezultă că omul este, *în esența sa*, o ființă socială. Cu alte cuvinte, la nivelul vieții sale sociale se găsesc acele determinații majore care-l fac să fie ceea ce este: o ființă rațională care îşi proiectează propriul destin, transformându-se pe sine şi mediul în care trăieşte, în raport cu anumite valori , aspirații şi credințe. Acesta este sensul profund al celebrei definiții aristotelice a omului ca *„zoon politikon“:* raportarea *rațională* la mediul natural şi social; proiectarea propriului destin, individual şi colectiv din perspectiva valorilor şi normelor mediului cultural specific unei epoci istorice; *acțiunea transformatoare*, conştientă şi programatică a realității, în funcție de un anumit *proiect* social şi individual.

Dimensiunile *rațională, proiectivă şi acțional-transformatoare* ale comportamentului uman ridică pentru psihologia socială o problemă fundamentală: aceea a modului în

care se defineşte, se înțelege şi se interpretează realitatea de către fiecare individ, grup sau colectivitate socială. Problema are atât o dimensiune teoretică, fără de care nu putem elabora o concepție coerentă şi eficientă asupra existenței şi comportamentului social, cât şi o dimensiune practică, indispensabilă oricărui demers de optimizare şi adecvare a comportamentului individual şi de grup în raport cu o realitate dinamică şi fluidă.

În linii generale, problema poate fi formulată astfel: este realitatea un *dat obiectiv*, exterior oricărei subiectivități, reflectat ca atare de intelect şi în raport de care se elaborează comportamentele şi acțiunile noastre? Sau, dimpotrivă, realitatea este o proiecție rezultată în urma unui complexe procesualități psihice plasată în sfera unei evidente subiectivități? În primul caz vom avea o concepție behaviorist-mecanicistă, incapabilă să explice diferențele comportamentale şi atitudinale dintre persoanele care se raportează la una şi aceeaşi zonă a realității. În cel de al doilea caz, rezultă o teorie excesiv psihologizantă asupra unor veritabile *„universuri personale“,* teorie care, prin solipsismul său, nu poate să explice câmpul larg al convergențelor comportamentale care fac posibile conviețuirea socială şi dezvoltarea armonioasă a raporturilor interpersonale.

Complexitatea realității sociale, cât şi a relațiilor dintre om şi mediul său, solicită o abordare multilaterală a acestei problematici, în care diferitele teorii trebuie să se completează reciproc.

Concepțiile constructiviste, acționale, cognitive şi simboliste sunt cele care au configurat în mod preponderent concepția modernă asupra construirii realității sociale şi - corelativ- teoria comportamentului social.

Definiție :
Din perspectiva unei asemenea sinteze teoretice, realitatea socială este văzută ca un *construct psihosocial şi cultural, realizat într-un context acțional şi interaclional, prin intermediul unor operatori specifici: de natură psihoindividuală, psihosocială şi socioculturală.*

Procesul construirii realității sociale implică multiple dimensiuni de natură cognitivă, afectivă, motivațională, atitudinală şi acțională; dimensiuni de natură psihoindividuală, psihosocială şi socioculturală; ținând de istoria socială a individului, a grupurilor de apartenență sau de referință, precum şi de factorii istorici specifici unei anumite perioade. Există o dinamică a realității sociale care depinde în primul rând de evoluția socioculturală a comunității, de acumularea experienței sociale şi de sistemul de norme şi valori care fundamentează viața comunitară pe o anumită treaptă a dezvoltării sale istorice.

Realitatea socială este rezultatul unui dublu travaliu, cognitiv şi constructiv. În consecință, cunoaşterea acesteia nu poate fi desprinsă de procesul elaborării *sistemului structurat de reprezentări* prin intermediul căruia multitudinea stimulilor care acționează asupra subiectului capătă semnificație acțională şi culturală, dând astfel consistență a ceea ce numim „realitatea socială“.

2.*Distincții conceptuale*

Pentru a putea evidenția şi analiza multiplele aspecte ținând de procesul construirii realității sociale, sunt necesare anumite precizări ținând de cadrul conceptual în care vom opera.

Natura, în sensul cel mai larg, este înțeleasă ca totalitatea sistemelor materiale care există „în sine" şi „prin sine", în afara oricărei subiectivități. Din perspectiva ştiințelor pozitive, natura are un caracter necreeat, indestructibil şi infinit, aflându-se într-un continuu proces de mişcare şi transformare, proces guvernat de legi obiective imuabile. Sistemele naturale au un caracter evolutiv, la nivelul oricăruia dintre regnurile sale: mineral, vegetal, animal. Din această perspectivă, considerat sub aspectul său de ființă biologică, omul este văzut ca o verigă terminală a unui îndelungat lanț evolutiv, care a suportat de-a lungul timpului numeroase mutații calitative. Societatea umană, care presupune ca o trăsătură esențială apariția vieții spirituale, constituie rezultatul unei asemenea mutații ontologice, cu multiple implicații de natură ştiințifică şi filosofică, mutație care are la bază două achiziții fundamentale: limbajul şi conştiința.

Societatea reprezintă o formă specifică de organizare şi desfăşurare a vieții concrete a oamenilor, pe o anumită treaptă a evoluției istorice. Elementele determinante şi definitorii pentru societate sunt cele ținând de *relațiile dintre membri*, pe de o parte, şi de *baza materială a acestor relații*, pe de altă parte. **O analiză oricât de sumară asupra modului cum se constituie şi cum funcționează societatea umană ne conduce la concluzia că aceasta trebuie înțeleasă ca un *sistem complex cu autoreglare, având un caracter dinamic şi deschis* în raport cu sistemul natural pe care se clădeşte.** Perspectiva structural-sistemică s-a dovedit deosebit de fecundă în abordarea ştiințifică a societății umane, cu rezultate spectaculoase în domeniul economiei politice, antropologiei, culturologiei, sociologiei şi psihologiei sociale.Abordarea sistemică presupune:

a) identificarea elementelor constitutive şi a modul specific de structurare a acestora în subsisteme;
b) evidențierea relațiilor stabile dintre elemente şi subsisteme (structura sistemului);
c) relevarea funcțiilor specifice îndeplinite de fiecare element component în cadrul ansamblului, precum şi de sistem în întregul său;
d) stabilirea legilor generale care guvernează raporturile dintre elemente, dintre părți şi întreg, pe de o parte, şi dintre sistem şi mediul său, pe de altă parte (aspecte care evidențiază dinamica sistemului).

Din această perspectivă, societatea poate fi definită ca *un ansamblu organizat de membri, între care există relații determinate şi relativ stabile de natură economică, politică, juridică, culturală, psihosocială* ş.a.

Funcțiile generale ale sistemului derivă din necesitatea asigurării în comun a existenței materiale şi spirituale a colectivității, prin intermediul unor activități care au un caracter constitutiv în raport cu sistemul global: activități productiv-economice, politice, educaționale, de apărare etc.

.

Corelativ conceptului general de „societate“ , se dezvoltă şi o serie de concepte subiacente de mare interes teoretic şi practic: *existență socială, conştiință socială, realitate socială, ideologie, acțiune şi practică socială* ş.a

Existența socială reprezintă expresia procesuală şi fenomenologică a „funcționării“ societății, în condiții determinate de natură geografică, istorică, politică, economică şi culturală. Fiind prin esența sa mişcare, devenire, transformare, la nivelul existenței sociale se poate identifica întreaga problematică specifică psihologiei sociale.
Vizând aspectele obiective ale ființării societății, la nivelul existenței sociale vom deosebi două niveluri fundamentale, aflate într-o strânsă relație de condiționare şi determinare reciprocă: *existența materială* şi *existența spirituală*. *Existența materială* cuprinde toate acele elemente substanțiale sau energetice care, deşi sunt de origine naturală, au suferit direct sau indirect influențele transformatoare ale omului. În cadrul acestui proces „obiectele naturale“ devin „lucruri“, atât printr-o transformare a acestora în scopul acordării unor funcționalități practice, cât şi printr-o „resemnificare“ culturală, realizată pe fondul interacțiunilor psihosociale şi sub incidența normelor şi valorilor specifice nivelului de dezvoltare a societății respective (v. 123; 126).

Existența spirituală este rezultatul nemijlocit al apariției conştiinței individuale şi sociale, mutație ontologică fundamentală care marchează apariția omului ca „ființa singulară a Universului“. Expresia sintetică a existenței spirituale o constituie cultura , înțeleasă ca *ansamblul valorilor artistice, morale, filosofice, ştiințifice sau religioase, prin care omul „personalizează“ natura, o cunoaşte, o valorizează şi o interpretează în raport cu nevoile şi aspirațiile sale, dar o şi depăşeşte prin construirea unui nou univers al simbolurilor. Din această perspectivă, civilizația reprezintă o dimensiune complementară culturii, constituită din aspectele practic-funcționale ale acesteia: civilizația este modul cum cultura se obiectivează în practica socială şi în structurarea relațiilor psihosociale*.
Conştiința socială este un alt concept central al psihologiei sociale, dar şi al filozofiei, politologiei sau sociologiei, desemnând totalitatea cunoştințelor, reprezentărilor, mentalităților, ideilor şi concepțiilor membrilor unei comunități referitoare la propria lor existență socială. În esența sa, conştiința socială este un fenomen de relație , care deşi există şi se manifestă prin intermediul conştiințelor individuale, nu se poate structura şi funcționa decât exclusiv în câmpul interacțional generat de practica şi existența socială. Prin intermediul conştiinței sociale realitatea nu este pur şi simplu reflectată, ci reconstruită ca expresie spirituală a existenței sociale reale. Între conştiința individuală şi cea socială există un proces dialectic de condiționare reciprocă, prima structurându-se ca rezultat nemijlocit al influenței conştiinței sociale în ontogeneză, iar cea de a doua suportând influențele cumulate ale conştiințelor individuale în filogeneză.
Realitatea socială este un concept al cărui conținut nu se suprapune, cum deseori se crede, cu acela al „existenței sociale“. În cursul practicai sociale, diferitele colectivități, grupuri sau membri realizează raporturi specifice şi diferențiate cu unele sau altele dintre aspectele existenței sociale, le resemnifică într-un spațiu particular, în funcție de natura grupurilor , experiența socială a acestora, particularitățile situațiilor conjuncturale sau istorice etc. Astfel, realitatea socială apare ca un „decupaj“ realizat la nivelul existenței sociale, decupaj al cărui conținut comportă diferențe sensibile de

la o comunitate socială la alta, sau de la o etapă istorică la alta, în funcţie de nivelul cunoaşterii şi de proiecţiile, motivaţiile şi experienţele particulare ale acestora. Dacă la nivelul existenţei sociale vom putea identifica mai ales aspectele obiective ale socialului, în forma experienţei sociale obiectivată în plan istoric şi cultural, la nivelul realităţii sociale vom găsi preponderent elementele unei interacţiuni dinamice dintre *datul obiectiv, proiecţia, percepţia şi reconstrucţia subiectivă*.
După cum remarca **C. Noica**, „Realitatea nu înseamnă simplă existenţă, care are calitatea de a fi. De la treapta de existenţă până la cea de realitate, lucrurile. au intrat în relaţie, au acţionat şi reacţionat. Realitatea nu e existenţă, ea înseamnă *încadrarea existenţei simple într-un orizont*“ (169, 106). Din perspectiva psihologiei sociale, acest orizont este dat de o gamă largă de procese şi fenomene psihosociale, psihoindividuale şi socioculturale prin intermediul cărora percepem, ne reprezentăm, interpretăm şi semnificăm şi resemnificăm datele experienţei, în contextul unor acţiuni sociale sistematice, şi pe fondul unor trebuinţe şi aspiraţii specifice ale oamenilor şi grupurilor. Astfel, în raport cu existenţa socială, realitatea socială ne apare ca având conotaţiile unui *construct mental realizat într-un context relaţional şi acţional*.

Ideologia este un ultim concept asupra căruia ne vom opri, conţinutul acestuia fiind puternic implicat în procesul construirii realităţii sociale. Ideologia reprezintă un ansamblu structurat de idei, reprezentări şi concepţii prin care se reflectă într-un mod particular existenţa socială, în funcţie de factorii subiectivi derivaţi din poziţia unor grupuri sau persoane în structura generală a societăţii. Motivaţiile care structurează şi vectorizează concepţiile ideologice, creând ceea ce în filozofie s-a numit „falsă conştiinţă“, pot fi de natură economică, etnică, politică, religioasă, profesională sau culturală. Deci, o ideologie constituie o modalitate particulară de construire a realităţii sociale, din perspectiva intereselor şi aspiraţiilor specifice unor grupuri sociale. Ca parte a conştiinţei sociale, ideologiile influenţează relaţiile sociale în toate planurile, având atât o funcţie cognitivă, de realizare a unei cunoaşteri particulare a existenţei, cât şi una praxiologică, de reglare a relaţiilor şi acţiunilor sociale.

3.*Relaţia dintre natură-societate-cultură*

Analizând raporturile existenţe între natură, societate şi cultură, vom putea desprinde unele observaţii importante privind circumscrierea problematicii psihologiei sociale şi a procesului de construire a realităţii sociale.
O primă observaţie se referă la relaţia genetică dintre natură şi societate. Omul, ca fiinţă biologică, având anumite caracteristici anatomo-fiziologice şi somatice proprii, aparţine nemijlocit naturii, fiind veriga terminală a unui îndelungat proces evolutiv. În cadrul acestui proces, şi în strânsă legătură cu particularităţile structurale şi funcţionale ale omului ca fiinţă biologică, au avut loc anumite achiziţii fundamentale pentru evoluţia speciei: transformarea instinctului gregar într-o matrice relaţională, generatoare de noi planuri ale existenţei umane, apariţia conştiinţei şi limbajului ş.a. Această evoluţie extrem de complexă nu poate fi atribuită unuia sau altuia dintre factorii amintiţi, fiind fără îndoială vorba de o interacţiune dialectică cu efecte sinergice şi autoreglatoare, în sensul celor relevate de teoria generală a sistemelor şi de cibernetica socială.
Tot naturii îi aparţin şi toate obiectele substanţiale, resursele materiale şi energetice cu care omul vine în contact în cadrul activităţilor sale, transformându-le în „lucruri“, în

scopul satisfacerii trebuințelor sale materiale şi spirituale. Prin această transformare sau resemnificare, *obiectele naturale devin obiecte sociale*, însă continuând să aparțină bazei materiale a societății, sub formă de materii prime, energie, unelte de producție, obiecte de folosință curentă etc. Obiectele sociale, sau lucrurile, încorporează într-o formă specifică experiența socială materială şi spirituală, asupra lor fiind proiectate semnifica culturale cu mult dincolo de natura strict materială a acestora.

Pe de altă parte, în cursul activităților desfăşurate sistematic, omul generează nu numai baza materială a existenței sale biologice şi sociale, de fapt produse spirituale fiind cele care marchează în mod fundamental statutul ontologic; ființei umane. Rezultatele activităților spirituale ale comunităților şi grupurilor sociale se sintetizează în plan istoric la nivelul *culturii*, înțeleasă ca nivel suprastructural al existenței sociale.

Definită cel mai adesea ca ansamblul structurat al valorilor materiale ş spirituale specifice unei colectivități istoriceşte constituită, cultura evidențiază anumite caracteristici esențiale, şi anume:

Caracterul integrativ, rezultat al interacțiunii dinamice dintre diferitele tipuri de valori: materiale şi spirituale; religioase, politice, filozofice, morale, artistice sau ştiințifice etc. Culturile viabile în plan istoric au totdeauna un caracter coerent şi unitar, diferitele lor componente racordându-se armonios la toate aspectele vieții sociale a colectivității.

Caracterul normativ, derivat din influența reglatoare pe care cultura o exercită nu numai asupra desfăşurării activităților materiale şi spirituale ale membrilor societății, ci şi asupra structurării universului relațional care dă conținut vieții sociale, în formele sale concrete.

Caracterul axiologic, expresie a sistemului de repere valorice în raport de care se orientează atât sistemul social în ansamblul său, cât şi grupurile, organizațiile şi chiar membrii societății luați în sine.

De aici rezultă sistemul de dublă determinare în care este inclusă cultura în raport cu viața socială: pe de o parte, cultura este un rezultat superior şi rafinat al activităților sociale şi al raporturilor generice dintre membrii societății; pe de altă parte, aceste produse spirituale, care în forma lor esențializată şi structurată reprezintă cultura, influențează nemijlocit atât activitățile materiale cât şi relațiile umane. Această influență este vizibilă mai ales în desfăşurarea complexului proces de socializare a noilor generații; în acest cadru, culturile structurează tipuri specifice de personalitate, numite *personalități de bază* (**R Linton, A. Kardiner**). De altfel, în accepția lui **R. Linton** cultura reprezintă „configurația comportamentelor învățate şi a rezultatelor lor, ale căror componente sunt împărtăşite şi transmise de membrii unei societăți date“ (125, 72). Implicațiile psihosociale ale acestui mod de a înțelege cultura sunt evidente, în măsura în care obiectul principal al psihologiei sociale îl reprezintă tocmai studierea determinațiilor psihologice ale comportamentelor în context relațional şi social.

Complementar conceptului de cultură, prin *civilizație* se înțelege *expresia instrumental funcțională a unei culturi*, *obiectivarea acesteia în plan acțional şi comportamental*. Exprimând gradul de asimilare în activitatea individuală şi colectivă a valorilor culturale, civilizația este conexă culturii, având cu aceasta raporturi de complementaritate dialectică şi de condiționare reciprocă. Comportamentele individuale şi sociale se înscriu între aceste limite: pe de o parte valorile culturale care le dau sens şi conținut, iar pe de altă parte modelele şi normele civilizației care le conferă o formă concretă şi funcțională de manifestare, pe o anumită treaptă a

dezvoltării social-istorice şi tehnicoeconomice. Spirit - pe de o parte, exerciţiu practic de relaţie - pe de altă parte.
În ceea ce priveşte dinamica culturii ca dimensiune spirituală fundamentală a socialului, teoriile cele mai reprezentative avansează fie ideea unei dezvoltări progresive liniare, în care cultura şi civilizaţia cunosc acumulări calitative continue, paralel cu dezvoltarea istorică a societăţii umane, fie aceea a unei succesiuni de etape, în care culturile se nasc, se dezvoltă şi mor, asemenea unor organisme vii. Din această ultimă categorie, concepţia lui **O. Spengler** a făcut o strălucită carieră, în special prin teza conform căreia civilizaţia este faza ultimă de dezvoltare a unei culturi, anunţând declinul iminent al acesteia .
Numeroşi filozofi au încercat o interpretare a civilizaţiei contemporane în conexiune cu cele mai importante teorii psihologice asupra naturii umane. Una dintre cele mai remarcabile lucrări de acest gen aparţine lui **H. Marcuse** care interpretează din perspectivă psihanalitică principiul randamentului, specific civilizaţiei tehnologice occidentale În viziunea autorului, principiul randamentului impune o organizare represivă perfecţionată a sexualităţii şi a instinctelor. Lupta pentru existenţă va prevala asupra instinctelor primare (Eros şi Thanatos), deoarece resursele din ce în ce mai limitate nu permit satisfacerea acceptabilă acestora.
Ca o consecinţă a acestui fapt, vor rezulta noi forme de sublimare a instinctelor refulate, însă pe direclia specifică tipului dominant de civilizaţie. Vom asista la o exuberanţă imaginativă care se obiectivează în creaţii tehnice, ştiinţifice şi artistice, sublimarea estetică prevalând, datorită dublei funcţii a atei: de a nega şi de a afirma, de a opune şi de a împăca, de a evoca reprimatul şi de a-l reprima din nou - purificat de această dată .

4.*Construirea şi cunoaşterea realităţii sociale*

Primul pas în desfăşurarea acestei problematici va fi făcut prin relevarea mecanismelor şi proceselor psihosociale care stau la baza construirii realităţii sociale. Parafrazând una dintre tezele fundamentale ale epistemologiei genetice, putem afirma, pe baza datelor experimentale existenţe, că realitatea socială nu poate fi concepută ca predeterminată nici de structurile interne ale subiectului - în măsura în care chiar acestea rezultă dintr-o construcţie efectivă şi continuă, nici din simpla reflectare a caracteristicilor preexistente ale unei realităţi sociale obiective - deoarece acestea nu sunt cunoscute decât datorită medierii necesare a respectivelor structuri subiective (181, 5). Realitatea socială reprezintă un proces continuu de construire şi reconstruire, care se desfăşoară paralel cu practica şi cunoaşterea sociaiă. Această remarcă a lui **J. Piaget** este cu atât mai pertinentă cu cât nu avem în vedere o realitate strict obiectuală; este vorba de o *realitate socială şi culturală*, căreia subiectul îi aparţine nemijlocit şi la care se raportează nu numai dintr-o perspectivă cognitivă, cât mai ales din perspectiva trebuinţelor şi aspiraţiilor sale, a modelelor, normelor şi valorilor socioculturale pe care le-a interiorizat în ontogeneză, precum şi a experienţei sociale acumulată, valorizată şi actualizată într-un anumit context al istoriei sociale.
2.2.1. Realitatea socială - între determinaţii obiective şi construct mental. Aceste consideraţii teoretice fundamentează în mare măsură conceptul de "lume personală" care a început să se cristalizeze la începutul anilor 50, în parte şi sub influenţa curentelor existenţialiste care dominau gândirea filosofică a epocii. În planul analizei psihologice, constructivismul se impune din necesitatea de a da consistenţă teoretică unor observaţii şi constatări experimentale privind existenţa „realităţilor ficţionale" -

cum le-au numit psihiatrii, sau a "lumilor personale" în care trăim fiecare dintre noi, dar care iau naştere prin intermediul mecanismului interacţional care fundamentează orice sistem social şi orice experienţă existenţială.
Astfel, după cum remarca **R.D. Laing**, realitatea socială este o interexperienţă rezultată din interacţiuni şi din jocurile în oglindă ale raporturilor umane (115, 154); realitatea personală apare ca o secţiune subiectivă realizată în corpul general al realităţii sociale, dar care posedă numeroase puncte de convergenţă şi suprapunere cu „secţiunile" realizate de ceilalţi membri ai comunităţii, condiţie esenţială a coexistenţei şi comuncării sociale. În jocurile interacţionale, modul de definire a realităţii poate fi impus de un individ sau de un grup dominant, de natura experienţei acumulate în plan sociocultural, de particularităţile unei situaţii trăită pe un anumit fond emoţional şi motivaţional etc. În acest sens, conform opiniei lui **H. Garfinkel** (care alături de **P. Berger, T. Lukmann, A. Mucchielli** ş.a. a dezvoltat concepţia constructivistă a lui **A. Schutz**), toate *realităţile* care compun viaţa noastră cotidiană sunt rezultatul nemijlocit al unei activităţi de construcţie colectivă, desfăşurată pe fondul unor schimburi şi relaţii structurate de regulile comune de raţionament ale unui anumit grup cultural. Aceste structuri cognitive, normative şi axiologice care mediază construirea socială a realităţii, şi care sunt specifice unui anumit grup sociocultural, se subsumează conceptului modern de etnometodă, deosebit de util în cercetările de antropologie culturală şi psihologie socială (87). Etnometodologia poate fi considerată un derivat practic al teoriei interacţionismului simbolic, în care accentul cade nu pe elementele psihologice ale conduitei (sentimente, gânduri, motivaţii etc.), ci pe comportamentul public al persoanelor şi a regulilor sociale consensuale care îl determină.
Principalele teze ale teoriei actuale asupra „*constructivismului social*" pot fi formulate sintetic astfel:

- Nu percepem pur şi simplu lumea în care trăim, ci o construim; *realitatea socială este o interpretare construită prin comunicare, pe fondul interacţiunilor umane într-un anumit cadru cultural şi istoric.*
- Nu există „adevăr în sine", în sensul propus de orientările pozitiviste; *adevărul are sens numai în raport cu o structură socioculturală generativă*, pe fondul creat de acordul actorilor unei situaţii sociale privind definirea lui. Realitatea, din perspectiva subiecţilor sociali activi, este dată de *totalitatea reprezentărilor sociale care dau sens şi consistenţă subiectivă obiectelor, persoanelor, raporturilor, situaţiilor şi fenomenelor psihosociale*: respectiv constituenţilor existenţei umane.
- Procesul construirii realităţii sociale, strâns legat de procesul elaborării *sistemului de reprezentări sociale*, este mediat şi condiţionat de factori *(operatori) psihoindividuali, psihosociali şi socioculturale*.
- Structurile cognitive, normative şi axiologice ale comunităţii culturale de apartenenţă *(etnomodelele) au un rol prevalent în raport cu factorii psihoindividuali* care intervin în procesul perceperii, interpretării şi construirii unei reprezentări asupra diferitelor segmente ale existenţei.
- Lumea nu este constituită din „obiecte", ci din „*relaţii*"; proprietatea fundamentală a realităţilor umane constând în faptul că 3cestea sunt în esenţa lor *construcţii pure, care capătă consistenţă şi funcţionalitate numai la nivelul grupurilor socioculturale*.
- *Interpretarea unei situaţii este mult mai importantă* sub aspectul impactului psihologic şi al consecinţelor pe care le determină decât conţinutul strict obiectiv al unei situaţii sau fapt social.

Perspectiva constructivistă, alături de concepţiile simbolice şi cognitive, relevă şi accentuează dimensiunile psihologice şi socioculturale implicate în structurarea situaţiilor sociale, depăşindu-se astfel limitările inerente unor teorii behavioriste de sorginte pozitivistă.

. Caracterul „construit“ al realităţii sociale este evident în cazul unor situaţii sociale mai complexe , cum ar fi -de pildă- confruntarea ideologică dintre două partide politice. Una şi aceeaşi realitate este percepută şi interpretată deseori cu totul diferit, pe fondul motivaţiilor politice şi opţiunilor ideologice care joacă rolul unor operatori majori în construirea celor două reprezentări asupra unei anumite realităţi socialeÎmod Din perspectivă psihosociologică avem de-a face cu o interacţiune dinamică dintre mai multe „lumi personale“ care se racordează şi se ajustează reciproc, pe fondul relaţiilor sociale reglate de anumite norme şi valori culturale, politice, religioase, morale, juridice sau economice.

Între componenta cognitivă, de cunoaştere a realităţii sociale, şi cea constructivă, de edificare progresivă a chiar acelei realităţi, există un subtil raport dialectic de complementaritate şi condiţionare reciprocă.

Edificăm realitatea socială pe măsură ce cunoaştem şi acţionăm în cadrul unui anumit sector al vieţii sociale, iar rezultatele respectivei activităţi cognitive vor depinde nemijlocit atât de natura şi caracteristicile constructului astfel realizat, cât şi de contextul sociocultural în care se desfăşoară activitatea socială .

În esenţă, construirea realităţii sociale presupune elaborarea unui ansamblu de reprezentări , de scheme cognitive şi acţionale care vor mijloci perceperea, interpretarea şi evaluarea diferitelor secţiuni ale existenţei sociale şi elaborarea unor comportamente adaptative adecvate.

Percepţiile, reprezentările, procesele mnezice şi de gândire joacă rolul unor operatori psihoindividuali primari care vor fi modulaţi de influenţe , procese şi fenomene psihosociale specifice: disonanţa cognitivă, atribuirea cauzalităţii, negocierea socială a realităţii ş.a. Suportul fundamental al activităţii de construire a realităţii sociale va fi determinat de limbaj, un operator care -prin particularităţile sale socioculturale şi individuale- va marca în mod fundamental sistemul de categorii şi reprezentări prin care se configurează universul social. Astfel, în procesul mai larg de socializare, se vor forma sisteme de reprezentări sociale, scheme cognitive şi atitudinale, care constituie operatorii secundari, pe baza cărora se elaborează conduitele sociale ale membrilor comunităţii sau grupurilor sociale. Fără îndoială, influenţele psihosociale din ontogeneză vor modela şi procesele cognitive psihoindividuale primare (percepţia, memoria, gândirea, imaginaţia, limbajul etc.), rezultând diferenţieri calitative în funcţie de mediul social de origine, nivelul de instrucţie, caracteristicile grupurilor de apartenenţă şi de referinţă, situaţiile circumstanţiale deosebite care au marcat existenţa individuală şi de grup, experienţa personală sau organizaţională ş.a.

Implicarea limbajului în construirea realităţii sociale constituie una dintre direcţiile principale prin care se pot evidenţia particularităţile structurale şi funcţionale ale acestei activităţi. Categorizarea şi conceptualizarea, elaborarea reprezentărilor, constituirea referenţialelor cognitive şi axiologice, realizarea comunicării interpersonale şi sociale ca suport al generalizării experienţei socioculturale şi individuale - toate acestea se desfăşoară prin intermediul limbajului, respectiv al activităţii de comunicare (v. schema 2.2).

FACTORI din mediul natural şi social care acţionează în ontogeneză asupra subiectului, şi care - prelucraţi prin intermediul proceselor cognitive psihoindividuale (percepţie, gândire etc.), vor forma fondul psihoinformaţional de bază.

FACTORI generaţi în contextul existenţei psihosociale a subiectului, cu semnificaţie preponderent socială.

OPERATORI psihoindividuali şi psihosociali:
- procese cognitive, afective, motivaţionale, modelate sociocultural în ontogeneză;
- categorizare şi conceptualizare socială ; - atribuirea cauzalităţii;
- disonanţa cognitivă;
- fenomene psihosociale specifice: operarea cu teorii implicite, efectul de nimb, falsul consens, tendinţa confirmării ipotezei, efectul de dominantă, cel de întâietate şi de recenţă, accesibilitatea informaţiei etc - negocierea socială a realităţii ş.a.

OPERATORI socioculturali:
- norme şi modele cognitive, afective şi atitudinale validate, impuse şi controlate sociocultural;
- stereotipuri şi prejudecăţi sociale primare.

SCHEME şi MODELE cognitive, atitudinale , motivaţionale, acţionale şi de comunicaţie;

STEREOTIPURI şi prejudecăţi sociale etc.

ACTUALIZAREA , integrarea şi evaluarea noilor informaţii, prin intermediul operatorilor psihosociali adecvaţi ;

EVALUAREA situaţiei sociale generale şi de conjunctură;

SELECTAREA schemelor acţionale optime, în funcţie de condiţiile concrete;

ANTICIPAREA efectelor acţiunilor ş.a

ELABORAREA comportamentelor şi atitudinilor adecvate situaţiilor sociale în care este
implicat subiectul.

5.*Reprezentările sociale*

După cum rezultă din analiza modelului prezentat mai sus, reprezentările sociale (RS) constituie elementul central atât pentru procesul de construire, înţelegere şi interpretare a realităţii sociale, cât şi pentru cel de elaborare a atitudinilor şi comportamentelor noastre. Desfăşurarea activităţii psihice şi psihosociale de construire a realităţii sociale presupune o succesiune de faze, diferenţiate în funcţie de tipul proceselor psihoindividuale implicate (percepţie, reprezentare, gândire, imaginaţie etc.), precum şi de natura influenţelor psihosociale şi socioculturale care condiţionează desfăşurarea respectivelor procese, modelându-le conţinutul. În cadrul

acestei activități, reprezentările sociale joacă rolul central, datorită funcției lor structurante.

E. Durkheim este primul care atrage atenția asupra conceptului de „reprezentare colectivă", înțeleasă ca o realitate psihosocială de sine stătătoare. Având o existență difuză, dar distinctă în raport cu conştiințele individuale ale membrilor grupului, reprezentările colective constituie *o clasă foarte generală de fenomene psihice şi sociale care înglobează ideologii, mituri, credințe, sentimente şi cunoştințe împărtăşite de membrii unei societăți, într-un anumit moment al dezvoltării sale istorice*. Reprezentările colective sunt sociale, deoarece rezultă ca urmare a unui proces colectiv în care intervin caracteristicile comune ale membrilor unui grup, şi sunt psihologice deoarece percepția realității şi desfăşurarea gândirii sunt operă individuală (165, 6). Însă, în concepția lui **Durkheim** reprezentările colective erau structuri statice şi difuze, având în primul rând o valoare conceptual-explicativă, fără implicații operaționale şi fără o legătură organică cu practica şi comunicarea socială.

După o perioadă de relativă ignorare a acestei problematici, **S. Moscovici** redefineşte conceptul în cadrul unei ample concepții constructiviste asupra realității sociale, acordându-i valențe operaționale şi paradigmatice cu totul remarcabile (165, 15). Pe această bază, reprezentările sociale tind să devină una dintre preocupările centrale ale psihologiei sociale moderne, fiind abordate în primul rând sub aspect fenomenologic şi praxiologic. Reprezentările sociale nu mai sunt înțelese acum ca simple *instrumente cognitive*, detaşate de activitatea în care actorii sociali sunt angrenați, şi care constituie în fapt terenul de elaborare a acestora. Reprezentările înglobează şi structurează elementele cognitive care rezultă dintr-un context relațional şi acțional concret, pe fondul unei interacțiuni dinamice dintre individual şi social, dintre cogniție şi acțiune: sunt *construcții socio-cognitive* (după expresia lui **Abric**), care impregnează aproape în totalitate raporturile interpersonale, grupale şi instituționale. În acest nou cadru teoretic, realitatea socială poate fi înțeleasă ca rezultând din interacțiunea dinamică a reprezentărilor specifice unor grupuri sociale.

Definirea unitară a reprezentărilor sociale este un demers dificil, atât datorită complexității fenomenului, cât şi a influențelor pe care concepțiile teoretice generale ale autorilor le exercită asupra dezvoltării conceptuale a acestei problematici (v. 88; 164; 165; 186; 190). Cele mai importante accepții şi caracterizări date RS pot fi sintetizate astfel:

- *Fenomen psihosocial ce implică moduri specifice de înțelegere şi comunicare*, prin care se creează atât realitatea, cât şi simțul comun;
- implicit, RS se constituie şi ca un sistem de valori, noțiuni şi practici referitoare la obiectele aparținând mediului social (**S. Moscovici**);
- *Formă de cunoaştere practică*, elaborară social şi împărtăşită, prin care *un subiect se raportează la un obiect*, concurând astfel la construirea unei realități comune unui ansamblu social (**D. Jodelet**);
- *Principii generatoare de luări de poziție* legate de inserții specifice într-un ansamblu de raporturi sociale, şi organizând procesele simbolice ce intervin în aceste raporturi (**W. Doise**);
- *Proces de elaborare perceptivă şi mentală a realității*, care transformă obiectele sociale (lucruri, persoane, situații, evenimente) în categorii simbolice (valori, convingeri, ideologii), conferindu-le un statut cognitiv şi permițând astfel

înțelegerea vieții cotidiene, printr-o reîncadrare a comportamentului individual în ansamblul interacțiunilor sociale (**G-N. Fischer**);
- *Sistem de interpretare a realității* ce guvernează relațiile dintre indivizi şi mediul lor fizic şi social, determinându-le comportamentele şi practicile; construcții socio-cognitive, constituind şi un ghid pentru acțiune, în măsura în care implică un set de anticipări şi aşteptări (**J.C. Abric**).

În legătură cu aceste caracterizări, o primă remarcă se referă la o relativă confuzie datorată folosirii ambigue a termenilor de *proces* şi *formă* pentru desemnarea genului proxim al reprezentărilor sociale. Precizăm că RS ca *formă de structurare a unor conținuturi* (perspectiva sincronică) reprezintă rezultatul unui *proces de elaborare* (perspectiva diacronică), cele două concepte aflându-se într-un raport de complementaritate dialectică. Confuzia este evidentă şi trebuie evitată printr-o mai bună clarificare conceptuală în plan metateoretic.
O a doua observație se referă la o anumită imprecizie şi unilateralitate în desemnarea conținutului RS la unii dintre autorii citați: modalități de cunoaştere practică, principii generatoare de luări de poziție, sistem de interpretare a realității, ghid de acțiune etc. Impreciziile (in de aceeaşi insuficientă clarificare conceptuală în plan teoretic, dar şi de „reproducerea" acesteia în plan experimental. Totodată însă, trebuie să constatăm că din sinteza definițiilor şi caracterizărilor prezentate, pot fi desprinse cu suficientă acuratețe dimensiunile esențiale prin care pot fi circumscrise RS ca fenomen psihosocial, funcțiile şi structura generală a cestora.
Dezvoltarea unei teorii coerente asupra reprezentărilor sociale trebuie să pornească de la câteva teze generale, fundamentate pe datele experimentale deja existente. Iată câteva dintre acestea:
- Din perspectivă psihosociologică, *nu se poate face o distincție netă între subiect şi obiect*, între stimul şi răspuns; în consecință, un obiect nu există prin el însuşi, ci prin semnificația pe care o capătă pentru subiect (individ, grup, comunitate), iar această semnificație este expresia unor raporturi sociale care implică componente axiologice, praxiologice sau cognitive. Cu alte cuvinte, după cum sublinia **J.C Abric**, nu putem vorbi de o „realitate obiectivă" în sensul clasic al termenului, ci numai de o „*realitate reprezentată*", adică însuşită de către subiectul social, reconstruită cognitiv şi integrată sistemului său de valori socioculturale, ideologice şi istorice.
- *Reprezentările restructurează realitatea*, realizând integrarea caracteristicilor specifice obiectului cu cele ale subiectului, derivate din normele, valorile, motivațiile şi cognițiile acestuia.
- RS sunt rezultatul unui proces specific de elaborare, şi nu procesul ca atare; deşi evident complementare, studiul celor două dimensiuni trebuie să beneficieze de diferențierile conceptuale de rigoare.
- Din analiza conținutului şi dinamicii RS, rezultă că acestea sunt *structuri operatorii* (**D. Cristea**, 1988), neputând fi asimilate decât parțial unor forme de cunoaştere practică a realității sociale, şi cu atât mai puțin unor simple imagini reflectorii în care condiționarea socială este apreciată ca un factor exterior, şi nu unui constitutiv.
- În calitatea lor de structuri operatorii, RS implică trei dimensiuni principale, pe direcția cărora se obiectivează dinamica acestora: a) *dimensiunea cognitivă*, care asigură transformarea informației *perceptive* şi a celei *de comunicație* în *„adevăruri consensuale"*, împărtăşite şi având funcționalitate socială, care astfel se integrează unui *câmp cognitiv echilibrat* (în sensul dat de **Heider** acestui

concept); b) *dimensiunea axiologică*, care fundamentează atitudinile implicite, aferente seturilor de reprezentări sociale, şi care derivă din valorile, normele şi modelele socioculturale specifice unui anumit spaţiu social; c) *dimensiunea praxiologică*, constând din schemele acţionale şi relaţionale, acreditate sociocultural, prin care se desfăşoară raporturile individ-grup-mediu.

- RS sunt corelative procesului general de construire a realităţii sociale, asigurând relaţia dinamică dintre individual şi social, dintre psihologic şi sociocultural. Ansamblul RS specifice unor grupuri sociale formează *universul consensual* (definit de **S. Moscovici**), prin care nefamiliarul devine familiar, experienţa anterioară primează asupra faptului prezent, restaurându-se un sens al continuităţii şi coerenţei - atunci când indivizii şi grupurile sunt ameninţate de discontinuitate, ambiguitate şi incoerenţă.

Sunt necesare câteva precizări ţinând de definirea RS drept *structuri operatorii*. Analiza tipurilor generale de structuri ne conduce la concluzia că acestea pot fi împărţite în două mari categorii: structuri configurative, al cărui specific este dat predominant de relaţiile dintre elementele constitutive, şi *structurile operatorii*, care sunt de fapt ansambluri organizate de transformări, cu mecanisme proprii de autoreglaj, prin care se menţin graniţele şi, funcţionalitatea sistemului. Este sensul acordat de **J. Piaget** acestui concept (183, 9), cu o remarcabilă acoperire teoretică pentru abordarea din această perspectivă a proceselor psihice, în special a celor ţinând de gândire şi inteligenţă. În prima categorie putem include reprezentările vizuale – de exemplu; celei de a doua categorii le aparţin reprezentările sociale - esenţial diferite de primele în mecanismul lor intim de constituire şi funcţionare.

În ceea ce priveşte calitatea operatorie a reprezentărilor sociale, aceasta se realizează pe mai multe direcţii:

1. Transformarea realităţii sociale sau a unor obiecte aparţinând acestei realităţi în obiecte mentale, nu prin reflectare sau copiere, ci prin selecţie, reelaborare şi resemnificare într-un nou câmp cognitiv, ale cărui coordonate sunt stabilite pe baza unor criterii consensuale de grup şi socioculturale.
2. Obiectivarea sistemului relaţional dintre persoane, grupuri, categorii sau instituţii sociale în însuşi procesul de elaborare mentală a RS. În măsura în care fiecare obiect social fiinţează ca ansamblu relaţional, acest sistem se regăseşte atât în procesul elaborării reprezentărilor, cât şi în conţinutul acestora. Din acest punct de vedere, RS se constituie ca elemente de mediere a comunicării sociale şi de „vizualizare“ a poziţiei fiecărei persoane sau grup în cadrul sistemului social general, în funcţie de locul în structura puterii, apartenenţa la anumite grupuri de prestigiu sau de presiune, de natură etnică, religioasă, profesională, politică sau ideologică .
3. Remodelarea realităţii, în măsura în care prin elaborarea RS se creează informaţii semnificative , prin reluarea şi interiorizarea modelelor socioculturale şi ideologiilor dominante, existente într-o societate (comunitate) la un moment dat.
4. Naturalizarea realităţii sociale, în sensul inducerii unei raţionalităţi ce ţine de logica mentală şi eliminarea implicită a ceea ce este greoi, ambiguu sau incomprehensibil. Realitatea naturalizată este una reelaborată, care poate stăpânită prin raţiune şi evidenţă, devenind astfel familiară şi consensuală, elementele incongruente generatoare de anxietate fiind eliminate sau reconvertite simbolic.

În ceea ce priveşte *conținutul* reprezentărilor sociale, acesta poate cognitiv, axiologic, motivațional, afectiv, atitudinal sau acțional; după domeniul de referință RS pot fi economice, politice, religioase, educaționale, artistice, ştiințifice, ideologice, etice etc. Fiind *un ansamblu organizat de informalii, credințe, opinii şi atitudini despre un obiect dat*, relevarea structurii RS trebuie să se facă corelativ cu o analiză atât sub aspect *funcțional*, cât şi sub aspectul *organizării interne* a conținutului specific.

Funcțiile reprezentărilor sociale. După cum s-a putut constata; RS joacă un rol esențial în elaborarea atitudinilor şi comportamentelor individuale şi de grup, în dinamica raporturilor sociale şi în activitatea practică, în toate formele sale. Analizând aceste implicații, se pot identifica următoarele funcții ale reprezentărilor sociale (165, 108 ş.u.; 164, 23):

- *Funcția cognitiv-explicativă:* mediază şi condiționează activitatea de cunoaştere, permițând să se înțeleagă şi să se interpreteze realitatea. Prin intermediul RS cunoştințele empirice sunt integrare într-un sistem coerent şi inteligibil, cu rol descriptiv şi explicativ, oferind astfel referențiale cognitive şi de comunicare pentru membrii grupurilor şi colectivităților sociale. Totodată, se realizează fixarea şi sistematizarea cunoştințelor şi rezultatelor experienței sociale, premisă fundamentală pentru păstrarea conținuturilor informaționale, cât şi pentru desfăşurarea procesului de învățare socială.
- *Funcția axiologic-normativă:* RS încorporează norme şi valori culturale care aparțin universului consensual al unei comunități; şi care vor constitui fundamente şi repere pentru elaborarea atitudinilor implicite sau explicite aferente oricărui sistem reprezentațional.
- *Funcția identară:* un ansamblu structurat de RS defineşte implicit identitatea grupurilor sociale, locul lor în cadrul câmpului social, valorile, normele, credințele şi ideologiile prin care se caracterizează şi cu care intră în jocul comparațiilor sociale. Raporturile dintre grupuri vor fi strâns condiționate de modul cum acestea îşi reprezintă unele aspecte ale realității naturale şi sociale. De asemenea, prin funcția lor identară, RS constituie instrumente de control social, comunitatea impunând acele seturi de reprezentări esențiale care îi definesc individualitatea cultural-istorică; apartenența membrilor la respectiva comunitate va fi condiționată de acceptarea, asimilarea şi convergența funcțională a celor două categorii de sisteme reprezentaționale: comunitate şi individuale.
- *Funcția praxiologică şi de orientare:* codificând într-un mod specific realitatea, oferind reperele valorice şi normative pentru prefigurarea finalității situațiilor sociale, implicând totodată un sistem de aşteptări şi anticipări, RS constituie un ghid pentru acțiunile şi comportamentele individuale şi de grup. Cercetările noastre au evidențiat faptul că există o strânsă corelație (cca. 0,63) între ceea ce am numit *„completitudinea şi complexitatea sistemului reprezentațional"* şi *„performanță"* în tipurile de activități aferente respectivului sistem de reprezentări sociale .
- *Funcția simbolică:* prin intermediul RS realitatea nu este numai reconstruită, ci şi *dedublată*. Planului obiectual se adaugă un plan al unei reproduceri simbolice a realității, dar care nu are o mai puțină consistență psihologică decât primul. În acest fel realitatea este metamorfozată şi spiritualizată, între cele două planuri existând profunde corespondențe funcționale; *eficacitatea simbolică* relevată de **C. Levi Strauss** este expresia unei astfel de izomorfism funcțional dintre planul obiectual şi cel simbolic (123, 221).
- *Funcția de susținere şi justificare:* datorită elaborării lor în zona unui univers consensual, fiind susținute de valorile şi normele constitutive pentru un anumit tip

de grup sau comunitate, RS reprezintă implicit elemezite de susţinere psihologică a unor atitudini sau comportamente.

✎ Recapitulare : Încercaţi să reţineţi elementele de definire a reprezentărilor sociale, precum şi funcţiile asociate acestora.

Organizarea şi structura reprezentărilor sociale. În calitatea lor de totalităţi organizate RS prezintă nu numai relaţii determinate şi specifice între elementele lor constitutive, ci şi o ierarhizare a acestora. Din acest punct de vedere, una dintre cele mai interesante perspective teoretice este oferită de folosirea noţiunii de *„nod central“* (**Heider, Asch, Moscovici, Abric**).

Pornind de la unele contribuţii anterioare, J. C. Abric dezvoltă o teorie coerentă asupra rolului pe care *nodul central* îl are în formarea şi dezvoltarea reprezentărilor sociale (165, 107 ş.u.). În această concepţie, fiecare reprezentare are un element (sistem) central, cu o semnificaţie deosebită, în jurul căruia se focalizează şi se structurează toate celelalte elemente constitutive, care pot fi considerate ca formând sistemul periferic.

***Nodul central*, elementul cel mai stabil şi mai semnificativ al RS,** având o mare densitate de conexiuni structurale şi funcţionale cu restul elementelor constitutive, îndeplineşte atât o *funcţie generativă*, prin care se creează sau se transformă semnificaţia tuturor celorlalte componente ale reprezentării, cât şi *o funcţie organizatorică*, prin care se influenţează natura relaţiilor dintre acestea. Caracteristicile principale ale nodului central au fost astfel sintetizate: a) este determinat şi condiţionat istoric, sociologic, ideologic şi cultural, fiind marcat de memoria colectivă şi sistemele de norme şi valori ale grupurilor, b) constituie baza colectivă a sistemului de reprezentări sociale, prin aceasta realizându-se omogenitatea grupului prin funcţia consensuală pe care o îndeplineşte; d) este stabil, coerent şi rezistent la schimbare, prin aceasta asigurându-şi continuitatea şi permanenţa într-un anumit spaţiu sociocultural; e) este relativ independent de contextul material şi social imediat, numai factorii stabilizaţi în timp putându-i influenţa structura şi funcţiile îndeplinite în cadrul sistemului de reprezentări; f) polarizează şi structurează întregul conţinut al reprezentărilor sociale.

Cele mai importante caracteristici ale sistemului central şi ale celui periferic pot fi sintetizate astfel (**Abric**, 1994):

Tabel

Sistemul central	Sistemul periferic
Are legătură cu memoria colectivă	Permite integrarea experienţelor şi istoriilor individuale
Este consensual; defineşte omogenitatea şi coeziunea grupului	Suportă eterogenitatea grupului
Stabil, coerent, rigid	Suplu, evolutiv
Rezistent la schimbare	Suportă contradicţiile
Puţin sensibil la contextul imediat	Sensibil la contextul imediat
Funcţii: – generează semnificaţiile RS;	Funcţii: – **asigură adaptarea la**

– asigură organizarea internă a conținutului reprezentărilor.	**realitatea concretă, imediată;** – permite diferențierea conținuturilor; – protejează sistemul central.

Identificarea sistemului central al unei reprezentări, precum şi a elementelor sale constitutive constituie un pas esențial în înțelegerea rolului pe care reprezentările îl au în structurarea raporturilor sociale şi a atitudinilor şi comportamentelor individuale, de grup şi organizaționale.

Sistemul central este format din două noțiuni: una care se referă la instituția căreia îi aparține prin definiție militarul (armata), iar cea de a doua la calitatea esențială prin care capătă sens respectiva profesie (disciplina). Sistemul periferic este format din noțiuni legate de contextul practicării profesiei, sau care exprimă calități formate din desfăşurarea respectivei activități. Orice modificare a elementelor aparținând nucleului central determină schimbarea semnificației reprezentării, în timp ce o modificare la nivelul elementelor periferice nu determină o asemenea consecință: un militar nu poate exista în afara instituției care-i conferă această calitate, iar apartenența la această instituție presupune o disciplină necondiționată; în schimb, faptul de a purta sau nu uniformă, gradul de conformism, modul de subordonare etc., nu sunt elemente care să modifice esențial semnificația globală a reprezentării.
Multe dintre atitudinile şi comportamentele persoanelor şi grupurilor pot fi explicate identificând nucleul central al reprezentărilor cu care operează. Mai ales în cazul comportamentelor considerate netipice sau deviante, vom putea găsi o relație de cauzalitate între acestea şi Sistemul de reprezentări aferente.
Dinamica reprezentărilor sociale. Sistemele sociale se găsesc într-o permanentă schimbare, valorile şi normele culturale modificându-se în timp, mai ales sub impactul marilor evenimente istorice sau tehnologice, acest fapt inducând mutații la nivelul mentalităților, atitudinilor şi comportamentelor sociale. Este evident că aceste transformări implică şi schimbarea sistemelor de reprezentări aferente sectorului respectiv al vieții şi practicii sociale. După cum constata **C. Flament** (165, 128 ş.u.), acest proces comportă o dinamică proprie, desfăşurându-se în următoarea succesiune:
1. Modificări ale circumstanțelor externe (cauzele exterioare ale RS);
2. Modificări aferente practicii sociale, care mediază relația dintre circumstanțele externe şi prescripțiile interne ale RS;
3. Modificări ale prescripțiilor condiționale ale RS, realizate sub influența factorilor externi ai practicii sociale;
4. Modificări ale prescripțiilor care fixează reperele fundamentale ale reprezentărilor, atitudinilor şi comportamentelor sociale.

Dinamica RS este condiționată de relațiile generice dintre activitatea de cunoaştere, practica socială şi relațiile grupale şi interpersonale.

Amploarea şi profunzimea modificărilor la nivelul reprezentărilor sociale țin de *natura şi gravitatea evenimentelor generatoare de mutații* (războaie, revoluții religioase, politice sau tehnologice, crize economice, molime etc.), de *modul de implicare a subiectului în respectivele transformări, de reversibilitatea acestor mutații, dar şi de gradul de compatibilitate al noilor practici sociale cu vechiul sistem de norme, valori şi reprezentări sociale*. Transformările RS pot avea loc gradual sau

brutal, în funcție de factorii condiționali menționați, pot afecta în întregime structura şi organizarea internă a reprezentărilor sau numai anumite sectoare ale acestora, după cum pot avea caracter temporar sau permanent.

Un interes aparte îl reprezintă problema raportului dintre sistemul de reprezentări şi sistemele de interpretare ştiinţifică sau ideologică a unui sector al existenţei sociale şi naturale, în măsura în care acestea din urmă marchează semnificativ construirea şi configurarea universului realităţii personale şi de grup

În timp ce reprezentările constituie modalități sintetice de sedimentare, schematizare şi structurare predominant intuitivă a experienței şi cunoştințelor personale şi de grup, ştiința şi ideologia constituie *sisteme de interpretare a realității*, interpretare fundamentată pe criterii diferite în cele două cazuri.

Ştiința oferă o interpretare în termeni de *obiectivitate, rigoare, coerență, completitudine şi noncontradictorialitate*. În mod programatic, ştiința caută să elimine din demersurile sale influențele factorilor subiectivi, manifestați sub forma sentimentelor, credințelor, intereselor sau opiniilor persoanelor implicate în actul de explicare şi interpretare a realității. Căutând să descopere legile obiective care guvernează diferitele procese şi fenomene naturale sau sociale, ştiința se bazează pe *adevăruri demonstrabile*, obținute prin mijloace experimentale riguros *reproductibile*. În consecință, reprezentările ştiințifice vor îmbrăca şi ele unele dintre aceste caracteristici, deşi îşi vor păstra caracterul schematizator-intuitiv şi funcțiile generale menlionate anterior.

Ideologia constituie un sistem de interpretare bazat pe credințe, interese şi cunoştințe selectate şi structurate pe baza unor criterii predominant subiective, individuale sau de grup. În acest caz criteriul metodologic fundamental nu va mai fi acela al obiectivității, ci al *veridicității* în raport cu valorile care polarizează interesul unor grupuri sociale, constituite pe criterii etnice, religioase, politice sau economice. Toate ideologiile aspiră la coerență şi completitudine, însă baza informațională pe care se fundamentează va fi totdeauna selectată tendențios, în consonanță cu valorile şi interesele fundamentale de grup. Reprezentările ideologice vor fi saturate în elemente emoționale şi motivaționale, care vor avea un rol considerabil în selectarea şi structurarea cunoştințelor aferente, care la originea lor pot avea chiar un caracter ştiințific-obiectiv.

Din perspectiva psihologiei sociale este deosebit de interesant a se descoperi acei factori care pot determina considerabila forță persuasivă a unor ideologii. Cazul cel mai relevant este - fără îndoială- cel al ideologiei comuniste, care a dominat cu o forță incontestabilă jumătate din planetă timp de aproape un secol. În acest caz, după părerea noastră, câteva dintre caracteristicile specifice acestei ideologii au fost următoarele:

Simplitatea: opera cu noțiuni clare, simple şi maximal schematizante privind diferitele aspecte ale vieții sociale (clase sociale antagonice, lupta de clasă, evoluția societății spre comunism, exploatarea unei clase de către alta etc.).

Accesibilitatea: este rezultatul direct al primei caracteristici şi a coerenței cu care erau „asamblate" cunoştințele selectate din diferite domenii; datorită acestui fapt, în pofida complexității de fond a ideologiei comuniste, aceasta era accesibilă unor categorii extrem de largi ale populației.

Universalitatea: operând cu elementele de fond simplificate şi adaptate ale unuia dintre cele mai mari construcții teoretice -dialectica hegeliană- sistemul ideologic astfel rezultat oferea o schemă universală de interpretare a realității naturale şi sociale, pe baza unor principii unice (unitatea dinamică a contrariilor, raportul de determinare

dintre calitate şi cantitate, principiul determinismului şa.) Adresabilitatea : prin obiectivele urmărite şi modul de articulare internă acest sistem ideologic se adresa unei categorii sociale foarte numeroasa (clasa muncitoare), aptă prin natura pregătirii ei profesionale să preia cu uşurinţă principiile formulate aparent în consens cu interesele sale ca grup social.

6. *Categorizarea socialĂ; experienţă şi conceptualizare*

Din cele expuse anterior rezultă o concluzie relevantă pentru întreaga problematică a psihologiei sociale: *construcţia realităţii, cunoaşterea acestea şi activitatea subiectului social* aparţin în mod esenţial unei *unităţi dialectice* care fundamentează şi condiţionează nemijlocit comportamentul individual şi social, la toate nivelurile şi în toate formele sale de manifestare.
Această concepţie teoretică implică câteva teze de bază, care vor constitui şi reperele metodologice pentru demersurile noastre ulterioare:
(a) În aceleaşi condiţii date, există diferenţe la nivelul comportamentului social (individual şi de grup), care ţin nemijlocit de modul de structurare şi dinamica proceselor cognitive şi de construire a realităţii sociale, în raport cu care se elaborează comportamentul social respectiv. Abordarea teoretică a acestor diferenţe se realizează în cadrul *psihologiei sociale diferenţiale* (ale cărei baze au fost puse de **S. Moscovici**).
(b) Deşi există o evidentă continuitate şi unitate între individual şi social, între procesele cognitive individuale şi colective, acestea din urmă comportă numeroase particularităţi în modul de structurare şi desfăşurare; particularităţi care impun modalităţi specifice de abordare, din punct de vedere teoretic şi experimental. Cu alte cuvinte, percepţiile şi reprezentările sociale, memoria , gândirea şi creativitatea socială - toate acestea vor manifesta caracteristici proprii, care le diferenţiază de aceleaşi procese desfăşurare în plan strict psihoindividual, aşa cum sunt studiate acestea în cadrul psihologiei generale, sau a psihologiei personalităţii - de exemplu.
(c) În desfăşurarea oricăruia dintre aceste procese de construire şi cunoaştere a realităţii, *categorizarea* socială, funcţia de comunicare prin limbaj, sistemul reprezentărilor sociale, fenomenul disonanţei cognitive şi de atribuire a cauzalităţii ş.a., reprezintă atât un rezultat cât şi o condiţie; acest fapt este evident dacă se au în vedere mecanismele formării acestor structuri în ontogeneză, cât şi relaţia de continuitate şi de condiţionare reciprocă dintre individual şi social, în sensul celor prezentate anterior.

Definiţie
Categorizarea socială reprezintă una dintre modalităţile primare prin intermediul căreia se structurează experienţa socială, individuală şi de grup.

În cadrul desfăşurării oricărei activităţi, de-a lungul întregii noastre existenţe, suntem supuşi unor adevărate avalanşe de informaţii privind obiecte, persoane, situaţii, evenimente, comportamente, atitudini etc. Operarea cu această cantitate considerabilă de informaţii ar fi practic imposibilă, dacă acestea nu ar fi organizate, structurate şi grupate în anumite categorii având semnificaţii distincte, specificate ca atare. Având la bază principiul fundamental al *economiei*, care se manifestă în toate zonele existenţei naturale şi sociale, există tendinţa spontană de a ne organiza datele experienţei empirice în categorii: de obiecte, persoane, evenimente, proprietăţi ş.m.a.

Prin categorizare, adică prin reducerea evantaiului considerabil de stimuli şi date la un număr relativ redus de clase, informaţia devine funcţională, putând fi stocată, prelucrată şi utilizată cu o mult mai mare promptitudine în diferite situaţii concrete (88, 72 ş.u.).
Realizarea categorizării este un proces psihologic şi psihosocial deosebit de complex, în care se îmbină structurile perceptive şi cele evaluativ-logice. La un prim nivel de organizare a informaţiei şi experienţei practice predomină procesele intuitive, criteriile de grupare în anumite clase fiind în principal de natură empirică, dar care se formulează pe un relativ "consens" social; în acest caz vorbim de *categorizare*. La un nivel mai înalt, procesele raţional-discursive capătă o pondere decisivă, criteriile strict logice fiind cele care stau la baza structurării informaţiei în clase, însă pe fondul organizării unui întreg *câmp de semnificaţii* lingvistice, derivat din experienţa social-istorică a unei colectivităţi; în acest caz vorbim de *conceptualizare*. Între cele două niveluri de organizare a experienţei există un raport continuitate şi complementaritate, care se rafinează progresiv în ontogeneză, pe măsură ce se acumulează experienţa socială, în plan individual, grupal, organizaţional sau instituţional.
Procesele psihologice cognitive subiacente categorizării şi conceptualizării se condiţionează reciproc: structura cognitivă care rezultă fiind de fapt o emergenţă a acestor relaţii dinamice dintre percepţie şi gândire, dintre intuitiv şi raţional. Astfel, pentru a putea constitui categorii, sunt necesare acele date primare pe care urmează să le prelucrăm şi să le grupăm după anumite criterii empirice şi logice. Pe măsură ce categoriile se prefigurează, acestea vor începe să îndeplinească o funcţie structurantă atât pentru procesele perceptive şi raţionale prin intermediul cărora explorăm realitatea şi obţinem noi informaţii care se adaugă celor deja existente, cât şi pentru activitatea generală în care este implicat subiectul; în consecinţă, activitatea însăşi va căpăta anumite *repere cognitive* în raport de care se orientează şi se desfăşoară pe mai departe. Orice schimbare calitativă într-unui dintre planuri va determina la rândul său schimbări în celălalt plan, rezultând o îmbogăţire, diversificare şi rafinare progresivă a structurilor cognitive şi acţionale ale subiectului şi – corelativ – a experienţei sociale acumulată pe această bază.
Există mai multe aspecte importante ale emergenţei acestor structuri cu valoare de operatori pentru întreaga activitate umană:
(1) Deşi procesele psihice implicate se desfăşoară în plan individual, fondul general şi condiţiile esenţiale ale desfăşurării procesului sunt date de mediul social şi cultural. Modelele socioculturale asimilate în ontogeneză sunt cele care creează matricele operatorii ale percepţiei, reprezentării, gândirii şi imaginaţiei sociale. Deşi materialul informaţional poate fi rezultatul unei experienţe individuale, modul şi forma cum acesta se selectează, prelucrează şi structurează derivă în mod nemijlocit şi esenţial dintr-o experienţă colectivă ce ţine de practica socială, şi care se obiectivează în categorii de norme şi modele socio-culturale de gândire şi comportament.
(2) Întreg procesul de sistematizare şi structurare a experienţei individuale şi sociale - proces din care face parte şi conceptualizarea- este strâns mediat şi condiţionat de limbaj. Limbajul, în dubla sa calitate de *formă şi instrument* al gândirii, este rezultatul direct al experienţei sociale, condensată în semnificaţia cuvintelor ce o compun, precum şi a regulilor sintactice şi pragmatice aferente. Odată format - în plan sociogenetic, şi asimilat - în plan ontogenetic, Limbajul acţionează ca un operator esenţial atât pentru orice formă de activitate cognitivă sau practică, cât şi pentru desfăşurarea tuturor proceselor psihice în plan individual şi social. Conceptualizarea este strâns legată de existenţa semnificanţilor (sistemul de cuvinte) care fixează *categoriile* şi *atributele* acestora.

(3) Între numeroasele categorii cu care operăm, există multiple raporturi logice: de coordonare sau subordonare, filiative, de convergenţă sau divergenţă semantică ş.a. Ceea ce rezultă în urma dezvoltării şi structurării acestor relaţii este un *sistem categorial*, care poate fi caracterizat prin *gradul de adecvare, coerenţă şi completitudine* în raport cu realitatea socială pe care o descrie.
(4) Fiind expresia condensată a experienţei sociale şi individuale aflată într-o permanentă devenire şi perfecţionare, sistemele categoriile au la rândul lor un caracter istoric. Extensia şi conţinutul acestora se modifică în funcţie .de progresul general al societăţii, în plan economic, cultural, ştiinţific, filosofic, politic sau educaţional. Multe dintre conceptele sau categoriile cu care operăm prezintă adevărate „straturi semantice", care reflectă fidel mutaţiile intervenite în planul cunoaşterii, al mentalităţilor şi practicii social-istorice.

Funcţiile conceptualizării. Din cele expuse anterior rezultă implicit şi rolurile categorizării şi conceptualizării în cadrul activităţii de construire a realităţii sociale, în structurarea relaţiilor umane şi asigurarea comunicării interpersonale, precum şi în desfăşurarea oricărei forme de activitate teoretică sau practică. În esenţă, categorizarea şi conceptualizarea, în ipostaza lor de *procese cognitive psihosociale*, realizează următoarele funcţii principale:

Simplifică şi organizează realitatea. În fiecare moment, asupra noastră acţionează un număr impresionant de stimuli, a căror prelucrare, stocare şi utilizare diferenţiată ar fi practic imposibile. Prin intermediul categorizării şi conceptualizării, această uriaşă varietate se reduce la un anumit număr relativ restrâns de unităţi cu semnificaţii distincte, semnificaţii ce rezultă direct din experienţa noastră individuală şi socială. Preluând un sistem categorial elaborat în sociogeneză, perfecţionându-l şi nuanţându-l prin experienţă proprie în ontogeneză, obţinem un instrument prin intermediul căruia simplificăm şi organizăm realitatea, condiţie de bază pentru elaborarea unor comportamente adaptative prompte şi eficiente.
Condiţionează şi instrumentează activităţile cognitive. În esenţa sa, cunoaşterea presupune trecerea de la particular la general, de la formă la conţinut, de la întâmplător la necesar. Abstrăgând ceea ce este general şi esenţial în cadrul unui grup de obiecte sau fenomene şi subsumând aceste elemente unei categorii conceptuale cu semnificaţie distinctă, realizăm primul pas indispensabil oricărei activităţi de cunoaştere, empirică sau teoretică. Toate rezultatele practicii şi cunoaşterii sociale şi individuale se obiectivează într-un sistem de concepte şi relaţii dintre acestea - legea fiind expresia generală şi esenţială a unei relaţii determinate dintre două sau mai multe concepte. Dezvoltarea funcţiei cognitive a sistemelor conceptuale este strâns legată de limbaj, acesta fiind instrumentul indispensabil structurării, fixării, păstrării şi reactualizării informaţiei, precum şi a transmiterii ei între membrii grupurilor, organizaţiilor şi instituţiilor sociale.
Mediază comunicarea socială. În toate formele sale, comunicarea presupune utilizarea sistemelor categoriale care structurează şi păstrează rezultatele cunoaşterii şi ale experienţei individuale şi sociale. Limba, instrumentul esenţial al comunicării, se formează şi evoluează corelativ cu dezvoltarea sistemelor categoriale şi conceptuale. În măsura în care relaţiile sociale implică în mod necesar actul comunicării, bogăţia şi rafinamentul sistemelor conceptuale cu care operăm vor condiţiona în mare măsură natura şi calitatea raporturilor interpersonale din cadrul grupurilor şi comunităţilor socioculturale.

Facilitează direcţionarea şi coordonarea eficientă a acţiunilor individuale şi sociale. Fixarea clară a scopurilor, alegerea adecvată a mijloacelor de acţiune, formularea normelor coacţionale, coordonarea secvenţelor operaţionale ş.a., sunt etapele indispensabile desfăşurării eficiente a oricărei activităţi, iar acestea nu pot fi realizate decât pe fondul unei bune *structurări conceptuale a realităţii* şi a unui proces fluent de comunicare socială şi interpersonală.
Determină reducerea anxietăţii. Acest efect neaşteptat al conceptualizării derivă din starea de nelinişte pe care o încercăm în situaţiile incerte, când nu putem identifica natura unui factor, eveniment sau obiect cu care venim în contact în mod fortuit. Neidentificarea naturii unui stimul -situaţie generatoare de anxietate- echivalează cu imposibilitatea de a-1 categorizaDin cele expuse mai sus, rezultă rolul determinant al conceptualizării în desfăşurarea procesului de construire a realităţii sociale şi -implicit- asupra întregului comportament individual şi social. Cu toate acestea, în anumite circumstanţe, se vor face simţite şi efectele negative ale categorizării şi conceptualizării, efecte care pot deveni o adevărată sursă de probleme. Iată câteva dintre acestea:
Fragmentarea şi simplificarea excesivă a realităţii.
Pierderea individualităţii.. Raţionamentele dezvoltate pe baza unor asemenea sisteme conceptuale pot fi viciate, aproximarea introdusă în evaluarea realităţii sociale fiind cu atât mai mare cu cât sistemul conceptual este mai sărac şi mai puţin flexibil şi stereotip.
Stereotipizarea gândirii. După cum se ştie, conceptele sunt forme ale gândirii. În majoritatea situaţiilor sociale trebuie să facem unele aprecieri asupra personalităţii celor cu care venim în contact. De acurateţea acestor evaluări depind atitudinile şi conduitele noastre în acel context. Atât experienţa curentă, cât şi psihologia - ca formă ştiinţifică de cunoaştere a omului, ne pun la dispoziţie numeroase criterii de evaluare şi descriere a personalităţii: sociabil/nesociabil, vesel/ursuz, bun/rău, inteligent/obtuz, creativ/necreativ, extraverti/introvertit, sanguin/coleric/flegmatic/melancolic etc.
Dacă vom folosi un singur criteriu, sau un număr redus de criterii de apreciere (şi deci de categorizare), există riscul evident să pierdem din vedere, pe de o parte, varietatea extremă de subtipuri întâlnite în cadrul aceleiaşi categorii, şi, pe de altă parte, acele trăsături specifice acelei persoane care o individualizează. Astfel, în categoria sanguinilor - de exemplu, vom putea identifica numeroase alte subcategorii, stabilite pe baza criteriilor de inteligenţă, stabilitate emolională, imaginaţie creatoare, îndemânare practică ş.a. Iar în cadrul fiecărei subcategorii vor putea fi evidenliate acele trăsături absolut distinctive care fac ca o persoană să fie cea care este: o individualitate ireductibilă în plan uman la o simplă categorie. De pildă, atribuindu-i unei persoane calitatea de om inteligent, vom simplifica acest atribut dacă nu vom sublinia şi ce tip de inteligenţă posedă: teoretică, concret-aplicativă, socială sau tehnică.
Deci, cu cât vom folosi un sistem conceptual mai nuanţat şi mai bogat, cu atât evaluările asupra personalităţii celor cu care venim în contact vor fi mai exacte, iar conduitele noastre de răspuns mai adecvate împrejurărilor.

Reţineţi determinarea conceptuală şi problematica categorizării sociale, esenţială în explicaţia de tip psihosociologic.

7.*Operatori psihoindividuali implicați în construirea realității sociale*

În categoria operatorilor prin intermediul cărora se elaborează structurile psihosociale ale realității se includ atât procese cu caracter general, cu valoare de matrice structurante pentru edificarea şi cunoaşterea realității sociale (atribuirea cauzalității şi disonanța cognitivă, de exemplu), cât şi o categorie de fenomene subiacente, implicate în segmente particulare ale acestei activități (falsul consens, tendința de confirmare a ipotezei, efectul de nimb sau cel al activării prealabile ş.a.). În continuare vom prezenta principalele tipuri de procese implicate în elaborarea judecăților şi reprezentărilor sociale, care fundamentează comportamentul nostru cotidian.

8.*Atribuirea cauzalității în procesul construirii realității*

După cum s-a văzut, din perspectiva teoriilor cognitive şi constructiviste, realitatea se constituie din *ansamblul reprezentărilor sociale* prin intermediul cărora dăm sens şi consistență existenței. Procesele care stau la baza elaborării sistemelor de reprezentări au ca element central diferitele tipuri de *scheme cognitive,* matrice generative de sens, având totodată un accentuat caracter operațional şi funcțional. Categorizarea şi conceptualizarea, prin intermediul cărora „obiectele" existenței sociale se structurează în grupuri distincte, se bazează pe o primă categorie de scheme cognitive, stabilindu-se astfel un nivel de coerență şi inteligibilitate al realității. Insă, relațiile implicative dintre aceste elemente sunt cele care configurează cu adevărat situațiile şi evenimentele sociale.
Atribuirea cauzalității reprezintă un proces cognitiv prin care inducem un al doilea plan de coerență, prin evidențierea modalităților subiective de stabilire a relațiilor implicative de tip cauzal dintre persoane şi situații sociale. Într-adevăr din perspectiva oricărui subiect individual sau colectiv, diferitele evenimente, acțiuni, atitudini sau comportamente capătă sens, devenind astfel inteligibile, numai atunci când putem releva şi înțelege *cauzele* care stau la baza producerii acestora. *Teoriile atribuirii studiază mecanismele psihologice prin care subiectul naiv, în viața cotidiană, îşi explică modul de producere şi desfăşurare a evenimentelor şi comportamentelor, încercând astfel să prezică şi să stăpânească realitatea.* Prin atribuirea cauzalității se realizează implicit un proces complex de cunoaştere a realității, de "inducere de sensuri" care asigură inteligibilitatea acelei realității, ceea ce permite totodată elaborarea unor prognoze asupra desfăşurării unor procese, evenimente sau comportamente sociale. Astfel, prin intermediul teoriilor atribuirii, în psihologia socială se edifică un domeniu nou, al *psihologiei şi epistemologiei simțului comun,* fără de care înțelegerea nuanțată a fenomenologiei psihosociale nu este posibilă.
În viața cotidiană, cele mai multe dintre comportamentele, atitudinile şi relațiile interpersonale sunt determinate de presupozițiile pe care le facem privind motivele sau cauzele pentru care o persoană sau grup reacționează într-un anumit fel într-o situație dată. Să luăm cazul banal al unui accident de automobil. Dacă aflăm că şoferul a produs accidentul fiind în stare de ebrietate, fără îndoială că nu vom avea nici o înțelegere pentru fapta sa, şi vom dori să primească o pedeapsă cât mai severă. Dacă însă se constată că încerca să ajungă cât mai repede lângă o rudă grav bolnavă, desigur că vom avea o cu totul altă atitudine față de cele întâmplate.

Atitudinea faţă de un cunoscut care a suferit un eşec profesional important va fi diferită dacă vom considera că acesta se datorează unor împrejurări nefavorabile, sau îl atribuim incapacităţii sale de a rezolva situaţiile problematice cu care se confruntă, sau datorită lipsei de voinţă.

După cum se poate observa, de fiecare dată atitudinea noastră va fi strâns condiţionată de modul cum atribuim cauzalitatea în producerea unui fapt. Însă, deşi atribuirea este un proces preponderent subiectiv, nu se poate afirma c ă este şi arbitrar, existând anumite reguli generale care îl guvernează.

Iniţiatorul teoriei atribuirii cauzalităţii este **F. Heider**, psiholog german de orientare gestaltistă care prin lucrările sale privind echilibrul cognitiv şi structurarea relaţiilor interpersonale (1956) va marca profund dezvoltarea psihologiei sociale după cel de al doilea război mondial (88, 97; 164, 82; 190 ş.a.). Principalele teze ale teoriei lui **Heider** privind echilibrul sunt următoarele:

- Comportamentul uman se prezintă ca un *întreg cognitiv*, aparţinând unui *câmp reprezentaţional structurat*, unde acţionează legi psihologice specifice; unele dintre cele mai importante vizează modul de înţelegere şi atribuire a relaţiilor cauzale în producerea comportamentului individual şi social. Orice persoană posedă o psihologie naivă, ale cărei mecanisme îi permit *să dea semnificaţie elementelor şi relaţiilor din mediul său*, acesta căpătând astfel un caracter coerent şi inteligibil.
- Procesul de structurare mentală a realităţii are ca element central *principiul echilibrului cognitiv*; atribuirea cauzalităţii reprezintă una dintre modalităţile fundamentale de realizare a echilibrului în cadrul câmpului reprezentaţional al fiecărui subiect.
- Atribuirea de cauze, dispoziţii sau proprietăţi unor elemente ale mediului permite *indivizilor să cuprindă cognitiv realitatea şi să prevadă desfăşurarea unor procese sau comportamente*, condiţii esenţiale pentru reglarea adaptativă a propriilor conduite şi activităţi.
- Principiul echilibrului cognitiv care stă la baza atribuirii cauzalităţii presupune că anumite proiecţii, aşteptări sau judecăţi privind unele aspecte ale mediului trebuie *să nu fie contradictorii* în raport cu aşteptările, judecăţile sau implicaţiile acestora, referitoare la alte aspecte ale realităţii.
- Atribuirea cauzelor este un proces subiectiv, dar nu arbitrar , prin care se degajă *o structură cauzală invizibilă, stabilă şi operantă.*

Urmând linia teoretică deschisă de **Heider**, cercetările asupra atribuirii vor cunoaşte o dezvoltare considerabilă după anii 1960, structurându-se ulterior ca unul dintre cele mai importante capitole ale psihologiei sociale.

Modelul inferenţelor corespondente elaborat de **E.E. Jones** şi **K.E. Davis** (1965) , încearcă stabilirea condiţiilor în care un observator acordă o anumită cauză comportamentului unui actor. Modelul este aplicabil numai în cazul heteroatribuirii , considerând intenţionalitatea ca principal criteriu de stabilire a unei inferenţe cauzale. În esenţă, teoria relevă modalitatea prin care observatorii stabilesc o relaţie cauzală între un eveniment, o intenţie şi o trăsătură de caracter a actorului, respectând anumite reguli de concordanţă; în consecinţă, diversitatea reacţiilor comportamentale ale cuiva poate fi redusă pe baza acestei scheme cognitive la un set de trăsături personale relativ stabile, comportamentele umane devenind astfel predictibile şi coerente din punctul de vedere al celui care observă. Cercetările ulterioare au evidenţiat limitele acestei model teoretic, datorită ignorării unor categorii de factori psihosociali care pot interveni în declanşarea unui comportament alături de intenţia actorului, a omiterii situaţiilor de autoatribuire cauzală ş.a.

În cadrul acestei model se presupune că o anumită trăsătură de caracter este totdeauna cauza unui comportament, cu condiția să existe o intenționalitate din partea actorului în cauză. O reacție de furie este percepută ca derivând din caracterul iritabil şi necontrolabil al respectivei persoane, după cum un comportament de întrajutorare este văzut ca rezultatul unui caracter altruist şi generos. Însă, pentru a fi operant, criteriul intenționalitălii trebuie să îndeplinească simultan trei condiții: 1) subiectul să fi dorit desfăşurarea acțiunii; 2) să fi avut posibilitatea alegerii; 3) să fie capabil să o desfăşoare.
Cu alte cuvinte, acțiunile impuse, cele care depăşesc capacitățile operaționale ale cuiva, sau sunt nedorite de acesta, nu sunt interpretabile prin intermediul modelului de inferență corespondentă prezentat mai sus. De asemenea, modelul nu este operant în toate situațiile când încercăm să ne înțelegem propriul comportament, prin identificarea cauzelor care 1-au declanşat (în acest caz fiind vorba de autoatribuirea cauzalității).
O serie de alți cercetători, în frunte cu **H. Kelley**, dezvoltă modele lui **Heider , Jones şi Davis**, elaborând o teorie generală a atribuirii sociale, vizând atât heteroatribuirea cât şi autoatribuirea cauzalității (109; 164, 82).

Modelul covarianței elaborat de **Kelley** (1967) se bazează pe stabilirea unei anumite continuități şi similitudini între modalitățile prin care oamenii de ştiință şi observatorii naivi ajung să-şi formuleze ideile despre situațiile şi fenomenele cu care se confruntă. Desigur, există mai multă rigoare şi o consecvență mult mai mare în raționamentul primilor, însă procesul prezintă asemănări importante cu acela prin care oamenii obişnuiți atribuie cauze comportamentelor şi atitudinilor celor din jur (v. 109).
Principiul covarianței stabileşte că un eveniment a poate fi atribuit drept cauză a unui eveniment R dacă cele două evenimente sunt prezente sau absente simultan, sau se află într-o relație de succesiune. Însă, în timp ce omul de ştiință desfăşoară o analiză de dependență extrem de riguroasă şi sistematică asupra relațiilor dintre cauze, condiții şi efecte, "omul de ştiință amator" (observatorul naiv, implicat în diferite situații de viață curentă) nu are nici timpul şi nici mijloacele de a desfăşura o analiză exhaustivă a dependențelor cauzale dintre evenimente. În acest caz funcționează anumite principii de atribuire, care-i ajută pe indivizi să-şi formeze o opinie pertinentă asupra cauzalității în situații complexe. Deşi țin de o psihologie şi epistemologie naivă, care se manifestă spontan în viața cotidiană, acestea se dovedesc eficiente în cele mai multe dintre situațiile cu care ne confruntăm. Iată principiile care acționează în aceste cazuri:
Principiul diminuării. Atunci când un eveniment-efect are mai multe cauze posibile, rolul uneia dintre aceste cauze este perceput a fi mai mic decât în situația în care nu ar mai exista şi alte cauze virtuale. Mai ales atunci când subiectul nu are posibilitatea de a recurge la o analiză riguroasă de covarianță, el are tendința de *a elimina sau diminua* rolul unei cauze date în producerea unui efect, în condițiile în care mai există şi alți factori potențial generatori ai aceluiaşi efect. Implicit, scade încrederea subiectului în legătura cauzală stabilită de el însuşi printr-un asemenea procedeu, ceea ce-1 determină să şovăie în a-şi forma o opinie personală fermă.
Principiul amplificării. În cazul manifestării de către un actor a unei atitudini sau a unui comportament contraindicat pentru o situație dată, există tendința de a amplifica rolul unor trăsături personale ale acestuia în producerea evenimentului (atribuirea de cauze interne); cu riscul evident de a ignora posibila existență a unor cauze externe generatoare a respectivului comportament indezirabil.

Principiul folosirii selective a criteriilor de atribuire. Nefiind un proces arbitrar, atribuirea cauzalității se realizează prin utilizarea unor criterii validate de experiența comună (criteriul caracterului distinctiv, al consensului şi al constanței). Deşi utilizarea simultană a acestor criterii ar mări apreciabil sentimentul de certitudine în atribuirea cauzalității, de cele mai multe ori, din motive de economie şi operativitate, utilizăm selectiv aceste repere metodologice, pornind de la unele considerente de „rezonabilitate" şi „evidență" care, datorită relativității şi subiectivității lor, pot deveni surse de eroare în procesul atribuirii.

Criteriile atribuirii. Procesul cognitiv prin care încercăm să identificăm cauzele generatoare ale unui comportament sau fenomen îşi asigură un grad superior de obiectivitate prin utilizarea unor criterii, în raport de care se validează judecățile de atribuire.

Caracterul distinctiv al efectului este un prim reper prin intermediul căruia evaluăm calitatea inductivă a unui factor. Dacă un acelaşi efect comportamental se poate obține în condițiile prezenței unor factori diferiți, este de presupus că nu aceştia sunt cauzele comportamentului vizat. Pentru a putea fi identificat drept cauză, un factor trebuie să aibă un efect distinctiv în raport cu efectele altor factori care acționează în aceleaşi condiții.

Constanța efectului produs de unul şi acelaşi factor, precum şi persistența în timp a relației cauzele este un alt criteriu, care sporeşte considerabil obiectivitatea judecăților de atribuire. Dacă ori de câte ori, în aceleaşi condiții, se constată că prezența factorului a determină apariția efectului α , atunci este de presupus că a este cauza lui β .

Consensul social este un criteriu care relevă influența pe care grupul şi opinia publică o exercită asupra judecăților noastre de atribuire. Dacă există un consens social, sau o tendință spre consens, că un factor este cauza unui anumit comportament sau fenomen, creşte apreciabil probabilitatea ca însăşi judecata noastră de atribuire să meargă pe aceeaşi direcție, mai ales dacă sunt îndeplinite – cel puțin parțial – şi celelalte criterii de evaluare. Efectul invers este deseori şi mai vizibil: chiar dacă avem argumente proprii puternice asupra unui anumit raport cauzal, dacă opinia celor din jur este diferită, avem tendința să relativizăm propria evaluare, în favoarea opiniei majoritare.

Iată un exemplu construit pe o situație reală. Să presupunem că am observat un comportament deosebit al unui coleg X: acesta devine stângaci şi inhibat ori de câte ori întâlneşte colegele sale M, N şi O, dar nu şi atunci când întâlneşte alte colege. Cărei cauze vom atribui comportamentul lui X? Criteriul constanței este îndeplinit, însă distinctivitatea ridică unele probleme de interpretare. Dacă X s-ar manifesta similar în toate situațiile, ar lipsi caracterul distinctiv al efectului (stângăcia şi inhibarea, în raport cu un stimul bine individualizat); şi - în consecință - nu colegele sale ar fi cauza acestei comportament, ci, mai degrabă, o trăsătură a personalității sale (o timiditate excesivă - de exemplu). Dacă şi-ar manifesta timiditatea numai în prezența uneia dintre colege, criteriul distinctivității este satisfăcut şi , în acest caz, este evident că acea colegă este cauza comportamentului specific al lui X ,care, probabil, este îndrăgostit; dacă ar exista şi un anumit consens în opinia colegilor privind sentimentele lui X, gradul de certitudine în atribuirea cauzalității ar fi foarte ridicat. Însă, în situația dată, cauza comportamentului sesizat nu poate fi decât o situație jenantă în care s-a aflat X, în prezența colegelor sale M, N şi O. Studiul de caz a relevat corectitudinea acestei ipoteze de atribuire.

În cazuri concrete, alegerea criteriilor şi a numărului lor variază mult de la persoană la persoană şi de la situație la situație: într-o anumită împrejurare putem folosi cu predilecție un anumit criteriu sau grup de criterii, iar în altă împrejurare această configurație poate fi schimbată. De aceea, putem vorbi de *un stil atribuțional individual* , ca o manieră specifică unei persoane de a folosi predilect anumite

inferenţe şi criterii de atribuire. De asemenea, după cum remarca **Paterson** şi **Seligman**, pot fi relevate *stiluri atribuţionale specifice unei anumite culturi*, după cum noi am identificat diferenţe sensibile ale *stilurilor atribuţionale caracteristice unor grupuri sociale*: profesionale, etnice, ideologice sau religioase. Aceste constatări experimentale evidenţiază influenţa structurilor psihosociale şi socioculturale asupra procesului de atribuire.

Aspecte esenţiale ale procesului de atribuire. Desfăşurarea procesului de atribuire evidenţiază anumite fenomene şi tendinţe cu caracter obiectiv, care se manifestă în situaţii tipice: de autoatribuire sau heteroatribuire, de implicare activă sau simplă observare a situaţiei de către subiect, de succes sau eşec în acţiunea desfăşurată, de locul unde se identifică cauza şi natura acesteia etc. O analiză succintă a acestor fenomene va evidenţia complexitatea sistemului cognitiv subiacent procesului de atribuire a cauzalităţii.

Auto- şi *heteroatribuirea.* O problemă importantă a psihologiei sociale este şi aceea de a releva dacă procesele de autopercepţie/heteropercepţie (percepţia de sine şi percepţia de altul), pe de o parte, şi cele de autoatribuire/heteroatribuire sunt similare la nivelul modalităţilor de desfăşurare şi a mecanismelor psihologice implicate.

Deşi rezultatele experimentale obţinute de diferiţi cercetători sunt destul de contradictorii (88, 106; 164, 89), se constată totuşi existenţa unor diferenţe psihologice sensibile la nivelul celor două categorii de procese. În explicarea cauzală a propriului comportament intervin câteva elemente psihologice importante care nu pot fi ignorate. În primul rând, actorul şi observatorul nu dispun de aceeaşi cantitate de informaţie: prin implicarea nemijlocită în acţiune, actorul posedă o informaţie uneori foarte greu accesibilă unui observator care, în plus, nu poate avea exact aceleaşi calităţi intelectuale şi operaţionale cu cele ale actorului, oricare ar fi acesta. În al doilea rând, actorul acţionează într-un câmp motivaţional care îi este foarte cunoscut, în timp ce observatorul nu poate face decât anumite presupoziţii asupra factorilor motivaţionali implica(i.

Diferenţele apar şi datorită centrului de atenţie al celor doi: în timp ce actorul se orientează în principal asupra mediului în care acţionează, evaluând resursele şi obstacolele cu care se confruntă, observatorul îşi orientează atenţia predilect asupra celor ce acţionează, şi mai puţin asupra condiţiilor în care se desfăşoară comportamentele acestora. Totodată, nu poate fi ignorat faptul că în interpretarea propriului comportament intervin frecvent procese de *raţionalizare*, de justificare *sui generis* a unei acţiuni, de ierarhizare diferită a ceea ce este important şi semnificativ, în funcţie de context ş.a.; ceea ce este important pentru actor, poate să nu fie tot atât de semnificativ pentru observator care, la rândul său, poate avea o perspectivă cognitivă, afectivă şi motivaţională cu totul diferită de a primului asupra a ceea ce se întâmplă.

Deci, ca *tendinţă* generală, actorii consideră propriul comportament ca fiind un răspuns la o situaţie dată, fiind condiţionat în primul rând de factori externi, în timp ce observatorii tind să atribuie acel comportament unor trăsături şi dispoziţii personale ale actorilor, ignorând în mare măsură condiţionarea externă (*Jones* şi **Nisbett**, 1971). Când împrejurările o cer, putem reduce diferenţa de perspectivă dintre cei ce acţionează şi cei care observă oferind mai multe informaţii obiective asupra factorilor implicaţi în desfăşurarea unei acţiuni, precum şi asupra împrejurărilor concrete de desfăşurare; rezultatele cele mai bune se obţin în cazul unei coparticipări a celor două părţi la desfăşurarea unei astfel de analize şi interpretări.

Cauzalitate internă şi externă. După cum se poate observa, în judecăţile de atribuire cauzele generatoare de evenimente sau conduite pot fi identificate ca *interne*, provenind de la anumite trăsături sau dispoziţii ale persoanelor implicate, sau *externe*, ţinând de mediu. Problema identificării şi atribuirii de cauze interne sau externe în producerea unui comportament sau eveniment este direct legată de ceea ce s-a numit *greşeala fundamentadă de atribuire*. Aceasta constă în tendinţa de a neglija efectele situaţionale asupra conduitelor oamenilor, pentru a nu considera decât dispoziţiile lor personale. Cu alte cuvinte, există *tendinţa* generală de a infera mai degrabă cauzalităţi interne decât externe în producerea unor comportamente şi evenimente, ceea ce conduce la ideea că oamenii sunt în cea mai mare măsură responsabili de ceea ce fac şi de destinul lor (Ross, 1977).

Greşeala fundamentală de atribuire poate avea implicaţii deosebite în planul relaţiilor sociale şi al politicilor guvernamentale. Un exemplu în acest sens se referă la modul cum sunt percepute persoanele şi categoriile sociale defavorizate. Sărăcia este rezultatul dezinteresului şi inaptitudinilor celor care se află în această situaţie, sau este consecinţa unor condiţii sociale defavorizante şi a unor politici guvernamentale greşite? După modul cum răspundem la această întrebare acordăm acestui fenomen fie o cauzalitate internă (cei săraci sunt vinovaţi de starea lor, datorită unor trăsături şi dispoziţii personale negative), fie una externă (împrejurările şi mediul social poartă răspunderea acestor situaţii). Atitudinile oamenilor, ca şi politica guvernelor faţă de această categorie defavorizată, vor fi rezultatul direct al modului de atribuire a cauzalităţii pentru starea de sărăcie.
Tendinţa de concesie în atribuirea cauzalităţii. Alături de calitatea de actor sau observator, cei care emit judecăţi de atribuie sunt condiţionaţi în mare măsură şi de motivele şi scopurile personale care determină implicarea în acţiune. Dorinţa naturală de a obţine succesul şi de a evita eşecul, nevoia de recunoaştere socială şi de autovalorizare, precum şi anumite mecanisme psihologice de protecţie a eului sunt factori care intervin cu o pondere semnificativă în procesul atribuirii. Tendinţa este de a ne atribui cauzele succesului, identificate la nivelul unor calităţi personale, a perseverenţei şi abilităţii noastre, şi de a considera cauzele eşecului ca ţinând de împrejurări nefavorabile sau factori externi pe care nu-i putem controla.

În cadrul unor cercetări de psihologie industrială, am încercat să evaluăm intensitatea tendinţei de concesie în atribuirea succesului şi eşecului. Pornind de la anumite situaţii concrete, au fost chestionaţi muncitorii şi maiştrii din trei secţii de producţie asupra factorilor care au generat, după părerea lor, eşecurile şi succesele din activitatea. Tendinţa de concesie a fost evidentă: maiştrii au apreciat că cca. 60 % dintre factorii implicaţi în obţinerea unor succese sunt legali de persoana lor în calitate de conducători (o bună organizare a activităţii, decizii prompte şi adecvate, iniţiativă personală, soluţii creatoare la unele probleme, anticiparea şi evitarea dificultăţilor ş.a.); însă, aceiaşi subiecţi considerau că în proporţie de cca. 75 % dintre factorii generatori de eşecuri profesionale lin de mediu şi de subalterni (împrejurări necontrolabile , greşelile unor muncitori, accidente, lipsa unor materii prime, şefi nereceptivi la sugestiile lor etc.). În rândul muncitorilor aceste tendinţe au fost şi mai accentuate, ceea ce se explică prin coeziunea şi spiritul de echipă, mult mai accentuate la aceste grupuri, la care se adaugă dificultatea evidentă şi obiectivă de a individualiza responsabilitatea pentru eşecurile profesionale.
Pornind de la fenomenul tendinţei spre concesie, **T. Gilovich** a oferit o explicaţie interesantă privind psihologia jucătorilor de noroc. Deşi aceştia sunt într-o proporţie

considerabilă perdanți, dezvoltă judecăți implicite bazate pe autoconcesie: atunci când câştigă, faptul li se datorează în cea mai mare măsură (perseverență, inspirație, stăpânire de sine etc.), iar când pierd, aceasta se întâmplă datorită unor împrejurări nefavorabile şi neşansei, dar care pot fi învinse prin perseverență şi imaginație. În acest fel jucătorii îşi asigură un alibi moral pentru a continua să joace, păstrându-şi respectul de sine şi încrederea, în ciuda faptului că vor continua să piardă.

Atribuirea în situația lanțurilor cauzale. Încercând să trecem dincolo de aparențe, deseori descoperim situații complexe în care atribuirea cauzalității este dificilă, datorită existenței unor lanțuri cauzale lineare sau ramificate. Psihanaliza a teoretizat numeroase situații tipice în care, ceea ce părea expresia liberului arbitru (deci un comportament determinat de o cauză internă, de care subiectul este conştient şi responsabil), este de fapt rezultatul unor condiționări inconştiente, legate de anumite influențe semnificative ale mediului, mai ales cele legate de prima copilărie. În aceste cazuri, procesul atribuirii devine deosebit de complex, cu consecințe serioase asupra celor implicați, indiferent dacă aceştia sunt actori , judecători sau simpli observatori.
Să analizăm din această perspectivă un caz preluat din presă. Un tânăr a fost implicat într-un incident în care, aparent fără un motiv serios, a agresat un cetățean pe care nu-1 cunoştea, provocându-i traume fizice grave; totul în urma unei simple altercații verbale. La acest nivel de prezentare a datelor, tânărul pare necondiționat vinovat, comportamentul său fiind expresia unor cauze interne (unele trăsături negative ale personalității sale: intoleranță şi violență comportamentală). Analiza ulterioară a cazului a relevat o cu totul altă fațetă a lucrurilor. Tânărul provenea dintr-o familie dezorganizată, cu un tată alcoolic şi violent, care-şi „educase” fiul numai prin insulte şi bătăi. Puțin înainte de producerea incidentului tânărul rămăsese şomer, în urma desființării secției în care lucra. Pe acest fond, pornind de la un fapt banal provocat de aglomerația dintr-o stație de autobuz, un străin 1-a insultat, folosind se pare una dintre expresiile favorite ale tatălui său. În acest moment tânărul are o izbucnire violentă, lovindu-1 pe cel care îl insultase fără ca el să se considere vinovat cu ceva. Din această perspectivă, este evidentă determinarea externă a comportamentului incriminat. Mergând mai departe cu analiza, s-a putut descoperii că violența tatălui nu era decât parțial rezultatul unor dispoziții personale, aceasta apărând după ce a suferit repetate eşecuri profesionale şi fusese părăsit de soție. Analiza poate continua pe această linie, cauzale interne ale unor comportamente alternând cu cele externe, încât judecățile de atribuire devin foarte complexe, relevând conexiuni neaşteptate. Sunt situații în care responsabilitatea care derivă dintr-un anumit gen de atribuire este considerabilă; ca în cazul unor jurați care trebuie să decidă dacă un comportament foarte grav al unui inculpat (o crimă - de exemplu), este voluntar -determinat deci de o cauză internă, sau involuntar - fiind rezultatul unei cauze externe.
După cum s-a putut observa, conceptele şi teoriile legate de atribuirea cauzalității constituie instrumente esențiale pentru înțelegerea comportamentelor individuale şi sociale, precum şi a proceselor şi fenomenelor psihosociale subiacente relațiilor interpersonale.
Însă, după cum se va observa în continuare, atribuirea cauzalității este corelativă unei game mai largi de procese şi fenomene psihosociale specifice, prin care se configurează sistemul percepțiilor, judecăților, reprezentărilor şi comportamentelor sociale.

✎ Care sunt principalii operatori care mediază construirea realității sociale?

9.*Schemele cognitive şi operaţionale în cadrul percepţiei sociale*

În procesul elaborării judecăţilor şi reprezentărilor sociale intervin o serie de fenomene psihosociale care au la baza producerii lor scheme cognitive, coroborate cu scheme operaţionale specifice (**G. Kelly, J. Piaget, U. Neissar** ş.a.).

Conceptul de schemă cognitivă este esenţial pentru elaborarea unei teorii coerente privind construirea, înţelegerea şi interpretarea realităţii sociale. *Schemele cognitive sunt modalităţi algoritmizate şi relativ stabile de preluare, prelucrare, organiaare şi păstrare a informaţiei, având o funcţionalitate circumscrisă unor zone bine determinate ale activităţii psihice şi condiţiilor aferente.* Pe lângă *domeniul de funcţionare*, Schemele cognitive se caracterizează şi prin *gradul de generalitate*, din acest punct de vedere constatându-se o organizare ierarhică a acestora. Fiecare dintre fenomenele prezentate în continuare are la bază anumite scheme cognitive, cărora le sunt asociate *scheme operaţionale*, care vor da un anumit curs proceselor cognitive; acestea vor genera anumite *tendinţe* în procesul elaborării reprezentărilor şi în cel de cunoaştere a realităţii sociale (v. 88, 70; 164, 23 ş.u.).

Accesibilitatea informaţiei. Atunci când emitem aprecieri şi judecăţi asupra persoanelor şi situaţiilor cu care ne confruntăm, rareori avem posibilitatea obiectivă de a trece în revistă toată informaţia disponibilă şi relevantă pentru respectivul caz, aşa cum procedează oamenii de ştiinţă - de exemplu. De cele mai multe ori, *informaţia cea mai accesibilă* este cea luată în considerare, cu toate riscurile care decurg de aici: ceea ce este uşor accesibil nu este în mod necesar şi relevant pentru situaţia dată, fiind vorba deseori de amintiri răzleţe, fapte care ne-au impresionat strict subiectiv, care au avut o frecvenţă de apariţie mai mare, sau care -pur şi simplu- sunt mai recente. Dacă pentru situaţiile în care acţionăm în condiţii de criză de timp şi penurie informaţională accesibilitatea are o anumită funcţie operaţională, în multe alte cazuri poate fi vorba de superficialitate sau comoditate ideatică, ambele putând duce la formularea unor judecăţi eronate sau simplificatorii, care ne pot afecta sensibil propriile conduite cât şi relaţiile cu cei din jur.

*În cadrul unei cercetări experimentale (**D. Cristea**, 1986), s-a cerut unui număr de studenţi să aprecieze personalitatea unor colegi prin relevarea celor mai semnificative trăsături ale personalităţii acestora. În faza a doua a experimentului, studenţii au fost solicitaţi să invoce succint situaţiile concrete care i-au determinat să sesizeze trăsăturile menţionate în descriere.*

Rezultatele obţinute au fost deosebit de semnificative din perspectiva modului cum acţionează accesibilitatea informaţiei în formarea opiniilor noastre despre cei din jur. Astfel, cca. 70 % dintre studenţi au considerat drept trăsături

definitorii pentru personalitatea unor colegi pe acelea care derivau dintr-o informaţie uşor accesibilă: comportamente ale colegilor care i-au afectat direct, pozitiv sau negativ; comportamente recente sau care s-au repetat frecvent; trăsături uşor observabile sau care i-au impresionat în mod deosebit datorită unor sensibilităţi strict personale (asemănări accidentale cu persoane iubite sau cu un înalt prestigiu social), dar care ţineau de zona superficială a personalităţii; întâmplări recente în care au fost implicaţi colegii în cauză etc.

Falsul consens. Trebuinţele de susţinere psihologică a propriilor atitudini, opinii sau acţiuni ne determină frecvent să dezvoltăm judecăţi de atribuire care să ne creeze iluzia unui fals consens: cu alte cuvinte, atribuim şi celorlalţi aceleaşi preferinţe,

atitudini şi opinii, astfel încât propriul comportament într-o situaţie deosebită să nu pară în contradicţie cu ceea ce ar face ceilalţi în aceeaşi situaţie. Astfel, deşi nu avem date obiective care să ne confirme ipoteza, vom *considera propriul comportament ca relativ normal, în virtutea credinţei că şi ceilalţi ar proceda într-un mod asemănător într-o situaţie similară*.
De exemplu, persoanele care se poartă violent cu cei din familie, aplicând pedepse corporale propriilor copii, apreciază că acest comportament este firesc şi relativ generalizat, deşi nu posedă nici un fel de date statistice care să le confirme opina, şi deci comportamentul. Se invocă un fals şi iluzoriu consens pentru a justifica o conduită evident nefirească .
Efectul de nimb. În aprecierile şi atribuirile pe care le facem privind comportamentele celor din jur recurgem deseori la o extrapolare a ceea ce este cunoscut, pregnant şi semnificativ în conduitele anterioare ale celor în cauză. Aura care se creează uneori în jurul unor persoane este de natură să afecteze sensibil aprecierile obiective, în zonele de conduită care nu ţin direct de calităţile reale care au generat fenomenul. Efectul de nimb reprezintă o extrapolare ilicită şi inadecvată a unor evaluări, dintr-o anumită zonă a conduitelor personale asupra altora care, în mod obiectiv, nu au aceeaşi nivel calitativ. Palmaresul strălucit, faima, poziţiile ierarhice înalte, statutul socioeconomic ridicat, succesul sub toate formele ş.a., sunt de natură să creeze fenomenul de nimb, care poate conduce cu uşurinţă la o greşită interpretare şi atribuire de cauzalitate, pentru alte conduite decât cele care au dus la crearea respectivei aure. Acest lucru se întâmplă în virtutea unui *principiu de economie în activitatea psihică*, datorită *efectului de accesibilitate* prezentat anterior, dar şi unei frecvente constatări empirice după care *succesul generează succes, iar insuccesul generează insucces*.
Confirmarea de ipoteză. Nevoia de coerenţă şi echilibru cognitiv determină frecvent şi un alt curs al activităţii de evaluare şi cunoaştere a persoanelor sau situaţiilor cu care venim în contact: căutarea predilectă şi selectarea acelor informaţii care vin să confirme supoziţiile noastre iniţiale privind respectiva persoană sau situaţie. În urma experienţei sociale acumulate, fiecare subiect posedă anumite *scheme cognitive şi de evaluare*, anumite *teorii implicite* pe care tinde să le aplice în activitatea curentă, prin adaptare sau extrapolare. Ulterior, informaţiile disponibile vor fi astfel selectate sau chiar modificate inconştient, încât să conducă la confirmarea ipotezei adoptate. În acest fel apare o serioasă sursă de eroare în elaborarea judecăţilor de evaluare şi atribuire, care poate afecta raporturile sociale dezvoltate în acest context. Odată schema adoptată şi confirmată, este destul de dificil să se renunţe la ea, în special datorită fenomenului de „acroşaj“ şi de „îngheţ“.

Un experiment desfăşurat de Snyder şi Swan (1978) a confirmat într-un mod interesant fenomenul confirmării de ipoteză. Un grup experimental de studenţi a primit drept sarcină să determine dacă un subiect care urma să fie investigat este extravertit sau introvertit. Studenţii aveau la dispoziţie un chestionar care cuprindea un număr mai mare de întrebări , vizând ambele tendinţe; dintre acestea, studenţii trebuiau să selecteze numai jumătate, după cum credeau de cuviinţă. Unei jumătăţi i s-a sugerat că subiectul care trebuia chestionat este extravertit, celeilalte jumătăţi că este introvertit. În acest fel s-a avansat o ipoteză implicită, care dacă era preluată de studenţi, aceştia ar fi trebuit să aleagă întrebările în aşa fel încât să se producă confirmarea respectivei ipoteze: cei cărora li s-a sugerat că subiectul este extravertit ar fi trebuit să aleagă în special întrebări care se adresau acestei tendinţe (sociabilitate, expansivitate etc.); cei cărora li s-a sugerat că subiectul este introvertit trebuiau (conform teoriei) să aleagă întrebări care se adresau în special acestei tendinţe (timiditate, retractilitate ş.a.). Rezultatele experimentului au confirmat tendinţa semnificativă din punct de vedere statistic spre un comportament cognitiv care să confirme ipoteza adoptată: în fiecare subgrup, studenţii au ales spontan acele întrebări care să confirme supoziţia care le-a fost sugerată. Prin selectarea anumitor întrebări, studenţii au creat exact tipul de persoană pe care se aşteptau să o întâlnească.

Efectul de întâietate şi de recenţă. Datele psihologiei experimentale confirmă faptul că memoria este un proces selectiv, capacitatea de înregistrare, păstrare şi reproducere fiind influenţată de o multitudine de factori. Pornind de la această constatare, se pune întrebarea dacă în ceea ce priveşte retenţia unor informaţii referitoare la persoanele cu care venim în contact, şi pe baza căreia facem judecăţi de apreciere şi de atribuire, acţionează şi un factor temporal, legat de momentul în care am receptat informaţia. Cu alte cuvinte, ce contează cel mai mult în aprecierile noastre: prima sau ultima impresie?

Unele cercetări pe această temă scot în evidenţă preponderenţa primelor impresii asupra reprezentării generale pe care ne-o facem despre o persoană sau situaţie. Acest fapt este confirmat şi de teoria „schemei autosuficiente“, care stă la baza tendinţei de confirmare a ipotezei prezentată mai sus. Când luăm prima dată contact cu o persoană ne elaborăm o schemă cognitivă care se bazează pe experienţa persoană în cunoaşterea oamenilor, pe teoriile implicite cu care operăm şi – evident – pe primele impresii. În continuare, acroşaţi fiind de propria noastră schemă, vom căuta acele elemente şi informaţii care să o confirme, rezultând astfel *efectul de întâietate*.

Selectivitatea memoriei se manifestă şi în funcţie de *fondul emoţional* pe care se desfăşoară activitatea: dispoziţiile emoţionale pozitive favorizează rememorarea cu mai mare uşurinţă a evenimentelor din acelaşi registru, în timp ce dispoziţiile negative favorizează reactualizarea preponderentă a evenimentelor cu conotaţii nefavorabile sau negative.

În cadrul unui experiment devenit clasic, Asch (1946) a cerut unui grup de studenţi să formuleze *o impresie globală asupra unei persoane pornind de la următoarele caracteristici atribuite acesteia: inteligentă, muncitoare, impulsivă, critică, încăpăţânată şi invidioasă. Unui alt grup i s-a cerut acelaşi lucru, însă ordinea caracteristicilor a fost inversată. S-a constatat că primul grup, a cărei primă impresie se baza pe caracteristicile pozitive de la începutul seriei, a emis preponderent impresii globale favorabile asupra persoanei, în timp ce al doilea grup, a cărui primă impresie se baza pe caracteristicile negative de la sfârşitul listei, a avut tendinţa să formuleze impresii globale nefavorabile. Cercetările ulterioare au evidenţiat faptul că efectul de întâietate poate fi diminuat şi chiar inversat dacă se atrage atenţia subiecţilor asupra fenomenului, sau dacă se solicită reformularea impresiei generale după fiecare caracteristică enunţată.*

Totodată, trebuie să atragem atenţia că acestea sunt tendinţe cu caracter statistic, care nu se manifestă în mod necesar în toate împrejurările. Atunci când primim o informaţie deosebit de relevantă despre cineva, în contradicţie cu ceea ce ştiam anterior, schema perceptivă se poate restructura în jurul noilor elemente, producând o adevărată „redescoperire“ a celuilalt, cu efecte dintre cele mai neaşteptate asupra raporturilor interpersonale.

Efectul de activare prealabilă. După cum s-a observat, pe lângă prezenţa lor permanentă în activitatea psihică, schemele cognitive prezintă şi o inerţie funcţională, vizibilă mai ales atunci când fiind activare în cadrul unei secvenţe anterioare, îşi prelungesc influenţa şi asupra celei care îi succede; şi aceasta chiar dacă între cele două secvenţe nu există similitudini de fond care să justifice continuitatea funcţională a aceleiaşi scheme. Efectul de activare prealabilă poate influenţa sensibil atât dispoziţia afectivă şi atitudinală, cât şi predispoziţia intelectuală de a judeca într-un anumit fel lucrurile care succed unor evenimente. Fenomenul afectează şi conduita noastră cotidiană, putând fi folosit în acţiuni subtile de manipulare individuală sau colectivă.

Urmărind să determine intensitatea cu care acţionează efectul de activare prealabilă, **Higgins, Pholes** şi **Jones** (1977) au folosit următorul model experimental.

Într-o primă etapă s-a urmărit inducerea unei activări de scurtă durată, pozitivă şi negativă, în cadrul unor grupuri diferite de subiecţi. Pentru aceasta, două grupuri de studenţi au avut drept sarcină să reţină pentru scurtă vreme o listă cu patru trăsături de personalitate; pentru primul grup aceste trăsături erau pozitive (încrezător, tenace, independent, aventuros), iar pentru al doilea erau negative (pretenţios, imprudent, rece, încăpăţânat). Această etapă experimentală a fost legendată ca un test de memorie.
Într-o a doua etapă, fără o legătură aparentă cu prima, invocându-se o probă de înţelegere a unui text, s-a cerut studenţilor să caracterizeze pe baza unei scurte povestiri, personalitatea lui Donald, un personaj celebru din desenele animate. Se presupunea că, în urma activării prealabile diferite, cele două grupuri vor caracteriza pozitiv sau negativ personalitatea eroului, deşi informaţia de bază (textul cuprinzând o scurtă povestire privind aventurile eroului) era aceeaşi. După cum se vede din tabelul prezentat mai jos, deşi situaţia inductoare a fost de scurtă durată (reţinerea pentru scurt timp a unei liste cu trăsături de personalitate, pozitive sau negative) efectul de activare prealabilă a fost deosebit de puternic şi relativ persistent.

Tabel

Caracterizarea personajului		Pozitivă	Negativă
Tipul de activare prealabilă	Pozitivă	70 %	10 %
	Negativă	10 %	70 %

Adoptarea spontană a unei atitudinii considerată „naturală“: După cum demonstrează numeroase observaţii şi cercetări experimentale, oamenii au tendinţa să adopte atitudini conforme cu ceea ce, printr-un consens social, se consideră a fi normal (**K. Gergen**, 1981). După cum remarcă autorul menţionat, viaţa socială se desfăşoară foarte rapid, iar a ne pune numeroase întrebări în legătură cu lucrurile banale sau evidente ne-ar îngreuna considerabil elaborarea unor reacţii adecvate la situaţiile curente. În consecinţă, există tendinţa să acţionăm pornind de la postulate împărtăşite de majoritatea oamenilor - ceea ce corespunde unei „atitudini naturale". Astfel, convenţiile sociale sunt adoptate ca scheme operatorii prin care evaluăm cu promptitudine situaţiile cotidiene, eliberând gândirea de un travaliu inutil.
În procesul elaborării reprezentărilor şi al construirii realităţii sociale există o interacţiune dinamică între diferitele procese psihice, scheme cognitive formate şi consolidate în ontogeneză, precum şi între fenomenele psihosociale specifice, în special cele care (in de influenţa grupurilor. În consecinţă, înţelegerea întregului mecanism psihologic care stă la baza elaborării conduitelor sociale este deosebit de dificilă. Aceasta cu atât mai mult cu cât, alături de operatorii psihoindividuali şi psihosociali la care ne-am referit, acţionează şi o serie de operatori socioculturali, pe care îi vom prezenta în continuare.

10. *Operatori socioculturali care mediază construirea realităţii*

Condiţionarea socială a activităţilor psihice care fundamentează elaborarea reprezentărilor şi structurilor de bază ale realităţii sociale devine evidentă dacă vom analiza rolul valorilor, normelor şi modelelor socioculturale în cadrul acestui proces.

Valori, norme şi modele socioculturale

Mecanismul condiţionării şi influenţării de către structurile socioculturale a sistemului atitudinal şi comportamental, atât a celui individual cât şi a celui de grup, este strâns legat de procesul socializării şi învăţării sociale.

Prin socializare se înţelege un proces obiectiv prin care individul asimilează, interiorizează şi exercită activ un ansamblu de valori, norme şi modele socioculturale. Desfăşurat în ontogeneză, sub influenţa directă a unor instituţii sociale (familie, şcoală, organizaţii politice, religioase, economice, culturale, mass-media etc.), socializarea nu înseamnă preluarea pasivă de valori şi modele culturale, ci o asimilare şi o adaptare creatoare a respectivelor influenţe la specificul propriei personalităţii şi la un anumit context socialistoric în care ne desfăşurăm activitatea.

După cum arăta **J. Piaget** (1947), socializarea reprezintă o aptitudine nativă a oricărui subiect uman, care va conduce la formarea unei sensibilităţi deosebite pentru stimulii sociale, modelând astfel personalitatea la nivelul tuturor componentelor sale: cognitive, afective, motivaţionale, conative, atitudinale, comportamentale şi relaţionale. Prin socializare experienţa socială se converteşte în scheme formative şi informative individuale, asigurându-se astfel inserţia activă a subiectului în structurile generale ale comunităţii. *Învăţarea socială* este corelativă socializării, vizând în special procesul cognitiv de asimilare a informaţiei sociale şi modelelor de comportament. Modelarea de către structurile sociale a conduitelor individuale se realizează, în principal, prin intermediul unui sistem de valori, norme şi modele comportamentale şi atitudinale, care exprimă într-un mod sintetic şi esenţial experienţa practică şi spirituală a unei comunităţi.

Valorile sunt *principii generale de largă consensualitate, care exprimă ceea ce este esenţial şi de preţuit în viaţă*, în concordanţă cu scopurile şi idealurile unei comunităţi. La nivelul diferitelor tipuri de valori (morale, juridice, estetice, politice, economice ş.a.) se obiectivează atât esenţa fiinţei umane, prin ceea ce reprezintă aspiraţie, idealitate şi atitudine proiectivă, cât şi rezultatele fundamentale ale practicii social-istorice. În consecinţă, valorile au atât o funcţie cognitivă, cât şi una *structurant-formativă*. Pentru viaţa socială - în general, cât şi pentru raporturile interumane – în special, valorile sunt acele *repere în raport de care se elaborează seturile atitudinale şi comportamentale dezirabile social*, şi în funcţie de care stabilim ce este bine, adevărat, drept, frumos, util, eficient etc. Implicit, rezultă că sistemele de valori au şi o *funcţie normativă*, derivând din capacitatea acestora de a stabili criterii de evaluare şi orientare a comportamentelor sociale. În măsura în care obiectivează rezultatele esenţiale ale practicii sociale, pe linia menţinerii coezivităţii spirituale a comunităţii, valorile au un caracter istoric, ele fiind generate într-un anumit context, evoluând şi manifestându-şi funcţia structurantă şi normativă în câmpul relaţiilor sociale o anumită perioadă, după care pot intra într-un eventual proces de transformare, involuţie sau chiar dispariţie.

Asimilarea sistemului axiologic specific unei comunităţi reprezintă o dimensiune principală a procesului de socializare şi învăţare socială. Caracterul prosocial, antisocial sau deviant al comportamentelor individuale depinde în mod esenţial de reuşita procesului de *asimilare şi interiorizare* a valorilor şi normelor sociale. Mai mult decât atât, sistemul axiologic interiorizat devine *un nucleu funcţional al personalităţii*, cu valoare de orientare, structurare şi autoreglare pentru toate conduitele individuale şi de grup, începând chiar cu cele socioafective .

Normele sociale reprezintă *reguli standardizate de conduită, recunoscute şi practicate de majoritatea membrilor unei comunităţi, şi a căror încălcare atrage*

după sine sancțiuni specifice (începând cu oprobriul public şi terminând cu măsuri punitive dintre cele mai drastice). Normele operaționalizează valorile în plan comportamental, fiind corolarul practic al acestora. Într-un sens mai restrâns, însă complementar primei accepții, *norma constituie media opiniilor, atitudinilor şi comportamentelor acceptate social*, prin care se stabilesc limitele între care sunt acceptate variațiile reacțiilor psihosociale individuale.
În funcție de domeniul vieții sociale în care acționează, normele pot fi morale, juridice, religioase, economice, educaționale, de relaționare interpersonală sau în cadrul diferitelor tipuri de grupuri sau organizații.
Normele îndeplinesc o serie de funcții importante în viața socială, dintre care le vom aminti pe cele mai importante:

- Promovează şi *protejează sistemul axiologic* al unui grup social, oferind corolarul practic şi funcțional al acestuia.
- Prin intermediul normelor se *exercită controlul social* asupra membrilor comunității, grupul fiind elementul mediator principal atât în procesul impunerii unui sistem normativ, al controlului respectării prescripțiilor, cât şi în exercitarea de presiuni şi sancțiuni în cazul încălcării limitelor sale implicite, acceptate consensual.
- *Reglează relațiile interpersonale*, oferind reperele necesare elaborării eficiente a propriului comportament în raport cu ceilalți, dar şi de evaluare a comportamentelor celorlalți față de noi.
- *Reduc anxietatea* în cursul desfăşurării unor situații sociale inedite, în măsura în care oferă "zone de certitudine" comportamentală şi relațională.
- *Eficientizează activitățile sociale*, datorită utilizării unor scheme comportamentale standardizate, acreditate de experiență şi performanță dovedită, dar şi susținute de seturi valorice specifice comunității.

Sistemele normative, în calitatea lor de corolar al sistemelor axiologice din care derivă şi pe care se fundamentează, sunt corelative unor seturi de *modele comportamentale* care le obiectivează în planul vieții sociale cotidiene.
Modelele culturale sunt scheme atitudinale şi comportamentale exemplare în raport cu un anumit sistem normativ, care îndeplinesc funcția de referențial pentru conduitele individuale, de grup şi organizaționale, aflate în consens cu valorile culturale specifice respectivei comunități.
Modelele îndeplinesc atât o funcție *prescriptiv-normativă*, în măsura în care oferă reperele de optimalitate acțională şi dezirabilitate socială a unui comportament, cât şi o funcție *descriptiv-explicativă*, derivată din caracterul concret-intuitiv şi practic al acestora. Cu alte cuvinte, un model comportamental indică atât *„ce trebuie să faci“*, cât şi *„cum trebuie să faci“*.
Modelele culturale reprezintă etaloane ideale de comportament social, fiind promovate de personalitățile de excepție ale comunității. Printr-un proces de imitare comportamentală sau identificare cu personalitățile de referință, în cursul socializării fiecare membru al societății preia şi exercită aceste modele, realizând de cele mai multe ori un compromis între idealitatea etalonului şi comportamentul concret, aşa cum se desfăşoară într-o situație dată.

Valori, atitudini şi comportament social

Asimilate şi interiorizate în ontogeneză, valorile mediază elaborarea şi susţinerea conduitelor sociale prin intermediul atitudinilor implicite pe care le presupun şi pe care le promovează.
După cum remarca **G. Allport** , atitudinile constituie unui dintre cele mai relevante concepte ale psihologiei sociale, fără de care nu poate fi înţeleasă relaţia profundă dintre individual şi social, dintre valorile care obiectivează experienţa spirituală a comunităţi şi conduitele individuale desfăşurate sub incidenţa acestora. Într-un sens general acceptat, *atitudinile sunt predispoziţii dobândite pe bază de învăţare socială şi experienţă personală de a reacţiona într-un anumit fel, pozitiv sau negativ, faţă de obiectele cu care venim în relaţie.* În consecinţă, orice atitudine implică o componentă axiologică, de valorizare într-un anumit spaţiu sociocultural a experienţelor individuale şi de grup de care dispunem, o componentă acţională implicită, constând din reacţia virtuală faţă de obiectul atitudinii respective, precum şi o componentă de orientare şi structurare a comportamentului. Privită din perspectivă psihosocială, persoana are ca nucleu funcţional cuplul *„valori-atitudini",* care se obiectivează în *relaţii* şi *activităţi sociale* (v. 6; 88; 186).
După cum se poate observa din schema de mai jos (figura 2.5.), atitudinile sunt structuri la nivelul cărora se obiectivează influenţele socioculturale exercitate în ontogeneză şi care, la rândul lor, mediază relaţiile dintre persoană şi mediul natural şi social. După cum remarca **A. Chircev**, atitudinile manifeste devin relaţii, iar relaţiile interiorizate devin atitudini. Interdependenţa funcţională dintre *valori-atitudini-relaţii-comportament-activitate* face posibilă relevarea structurii atitudinale a unei persoane pornind de la analiza relaţiilor, comportamentelor şi activităţilor sale.
În structura atitudinilor pot fi identificate mai multe componente care, prin ponderea lor specifică în cadrul sistemului atitudinal şi prin tipul de relaţii dintre ele, determină *profilul atitudinal* general al unei persoane şi – implicit modalităţile sale virtuale de raportare la mediu, la activitate şi la sine însuşi.
Principalele componente ale sistemului atitudinal pe care trebuie să le luăm în atenţie la o astfel de analiză sunt următoarele: a) componenta *axiologică*: *valorile şi modelele socioculturale* pe care se fundamentează şi care orientează într-un anumit sens acţiunile virtuale ale persoanei; b) componenta *cognitivă*: *informaţiile, opiniile şi convingerile* în jurul cărora se organizează dinamic atitudinile; c) componenta *afectivă*: *stările emoţionale şi preferinţele evaluative* pe fondul cărora se vectorizează relaţia subiect-obiect; d) componenta motivaţională care susţine relaţia; e) componenta acţională: intenţiile şi schemele virtuale de comportament faţă de obiectul atitudinilor respective.

Intenţia comportamentală are o mare relevanţă statistică pentru comportamentul efectiv al unei persoane, ceea ce demonstrează rolul structurant pe care atitudinile îl joacă-în cadrul procesului de elaborare-conduitelor şi activităţilor individuale şi de grup.

Sondajele de opinie se bazează tocmai pe această strânsă corelaţie între intenţia comportamentală şi comportamentul manifest. Organizate şi desfăşurate cu profesionalism, sondajele de opinie se dovedesc instrumente deosebit de utile pentru reglarea şi adecvarea promptă a unor acţiuni politice, guvernamentale sau din alte domenii ale vieţii sociale.
Totodată însă, există riscul unei manipulări a opiniei publice, datorită manifestării în această zonă a aşa-numitului „fenomen Oedip": o prognoză tinde să se îndeplinească în virtutea simplului fapt că a fost făcută. Cu alte cuvinte, o realitate anunţată ca fiind

expresia unor atitudini relativ generalizate. La nivelul unor grupuri sau comunități, este de natură să modifice într-un mod semnificativ atitudinile efective ale membrilor comunității, în sensul realizării unei convergențe cu atitudinile considerate majoritare.
Pentru evaluarea atitudinilor individuale şi de grup au fost elaborate o serie de instrumente de mare finețe, utilizând în principal chestionarele şi unele teste proiective (de exemplu, scala de distanță socială Bogardus , testele care solicită o scalare ierarhică ş.a.).

care sunt principalii operatori în construirea realității sociale?

11.*Realitatea socială ca sistem*

Din cele expuse anterior rezultă că realitatea socială se constituie ca un sistem complex cu autoreglare, având o structură diferențiată pe nivele funcționale distincte, fiecare nivel comportând o fenomenologie psihosocială specifică. Din această perspectivă, o atenție deosebită trebuie acordată mecanismelor de corecție care intervin în procesul construirii realității, precum şi a configurării structurii generale a acesteia.

Modalități de corecție în procesul construirii realității

Ce se întâmplă atunci când reprezentările noastre despre anumite elemente ale realității sociale nu corespund cu reprezentările altor persoane cu care venim în contact, sau nu corespund chiar cu unele aspecte strict obiective ale acelei realități? După cum s-a putut constata, în procesul elaborării reprezentărilor şi convingerilor noastre privind realitatea intervin numeroşi factori subiectivi, individuali sau de grup. De aceea, deseori, este posibil ca reprezentările noastre despre unele aspecte ale realității să nu corespundă cu reprezentările altor persoane. După cum, se poate întâmpla ca însăşi realitatea obiectivă să infirme, în cursul unor activități concrete, modul cum ne-am construit reprezentările, credințele şi convingerile care au stat la baza elaborării unor comportamente sau acțiuni practice.
În consecință, imperativul adaptării eficiente la realitate solicită existența unor mecanisme prin care să se poată corecta acele scheme cognitive, reprezentări, idei, convingeri sau atitudini care configurează o anumită zonă a realității sociale, dar care nu sunt confirmate printr-un relativ consens interpersonal sau eficacitate acțională.
În continuare vom prezenta succint patru dintre modalitățile de corecție care intervin frecvent în procesul construirii şi cunoaşterii realității sociale: *disonanța cognitivă, negocierea socială a realității, consensul social şi acceptarea feed-back-ului corectiv al practicii* (a semnalelor venite într-un context acțional din partea realității obiective).

Disonanța cognitivă. Conform teoriei elaborată de **L. Festinger** (1957), disonanța este o stare psihologică care motivează subiectul să-şi modifice universul cognitiv, atunci când în cadrul acestuia apar elemente care se află într-un raport de incompatibilitate, acceptarea unuia implicând respingerea celuilalt. Deci, *sursa disonanței este internă subiectului, decurgând dintr-un anumit tip de contrarietate dintre două cogniții, idei, opinii sau credințe, precum şi dintre atitudinile aferente*

acestora. Rezolvarea disonanței echivalează cu modificări atitudinile, comportamentale şi de cogniție (164, 95).
Disonanța cognitivă, prin mecanismele psihice pe care le implică, va determina o corectare dinamică a acelor elemente cognitive şi atitudinile care se află în dezechilibru, în acest fel realizându-se premisele unei mai mari adecvări comportamentale şi atitudinile în raport cu realitatea socială concretă. Eficacitatea mecanismului de corecție a elementelor cognitive şi atitudinile aflate în discordanță depinde de *intensitatea disonanței*, de *importanța elementelor opozante* în cadrul câmpului cognitiv al subiectului, precum şi de
motivațiile conexe declanşate la nivelul subiectului de unele sau altele dintre aceste elemente disonante (v. cap. 5.1).

Negocierea socială a realității. Atunci când opiniile şi aprecierile diferitelor persoane asupra unor comportamente sau situații sociale nu coincid, se declanşează un proces interpersonal de natură cognitivă, afectivă şi de influențare bilaterală, prin care se încearcă armonizarea modului de percepere şi interpretare a ceea ce s-a întâmplat. Practic, are loc o „negociere socială a realității", proces considerat o parte fundamentală a raporturilor normale dintre indivizi (**Sabini** şi **Silver**, 1982). În cadrul acestui tip de relație, fiecare parte aduce argumente, justifică rațional sau afectiv propria-i poziție, caută să convingă sau se lasă convinsă, astfel încât în final are loc o armonizare relativă a punctelor de vedere, sau cel puțin o înțelegere a motivației opiniilor exprimate. Prin intermediul unei comunicări interpersonale adecvate, se atenuează sau se elimină ambiguitatea multor situații sociale , dându-se o mai mare consistență şi raționalitate realității sociale şi -implicit- a comportamentelor pe care le suscită.

Consensul social. Confruntarea cu o opinie majoritară determină apariția unei tendințe de modificare a propriilor idei sau atitudini, în sensul realizării unei apropieri a punctelor de vedere. Această tendință este strâns legată de fenomenul mai general prin care acceptăm convenționalul drept realitate.
Viața socială se desfăşoară foarte rapid, iar acest fapt impune răspunsuri prompte, fără cheltuieli inutile de energie: ar fi un adevărat coşmar dacă ar trebui să ne întrebăm asupra semnificației fiecărei acțiuni sau întâmplări mărunte (este sincer salutul lui X?; de ce surâde Y? etc.). De aceea, este necesară existența unor postulate împărtăşite de majoritatea oamenilor, prin care se constituie aşa-numita "atitudine naturală", prin care luăm convenționalul drept realitate. Acest acord consensual asupra a ceea ce considerăm normal poate avea şi consecințe negative: micşorarea receptivității față de ideile noi, înăbuşirea potențialului uman şi chiar oprimarea unor categorii sociale, pe criterii etnice, religioase sau culturale. În consecință, deşi trebuie să acceptăm postulatele socioculturale derivate prin consens, nu trebuie să confundăm convenționalul cu realitatea, păstrând conştiința relativității acestui acord (88).
De consensul social este legat şi conceptul de etnometodă, sugerat de **H. Garfinkel** (1967). Toate tipurile de culturi elaborează metode specifice de construire a realității, stabilind şi acele postulate ale „atitudinilor naturale": ce aspecte convenționale ale vieții sociale trebuie să le luăm drept fireşti. Etnometoda evidențiază exact acele procese psihosociale prin care oamenii iau decizii comune privitoare la realitate şi la ceea ce este "firesc" în raporturile interumane.

Efectul corectiv al practicii. Realitatea, fiind guvernată de legi obiective,

are un caracter corectiv şi constrângător totodată: orice activitate care nu ţine cont de atributele obiective ale unor situaţii este sortită eşecului. În consecinţă, în chiar cursul desfăşurării unei activităţi, informaţiile, ideile sau convingerile noastre puse în joc vor fi supuse unui criteriu de veridicitate şi adecvate: succesul sau eşecul acţiunilor întreprinse pe baza respectivelor elemente. Există însă şi riscul „raţionalizării" unor eşecuri, sau de instalare a unei „opacităţi" selective, fenomene ce vor împiedeca identificarea şi evaluarea adevăratelor cauze ale rezultatelor obţinute, ceea ce va conduce la o disfuncţională şi neproductivă persistenţă în eroare.

Structura generală a realităţii sociale

Societatea, având calitatea de sistem *hipercomplex cu autoreglare*, implică atât o diferenţiere internă de natură structurală şi funcţională, cât şi o fenomenologie psihosocială specifică fiecăruia dintre subsistemele componente.
Identificarea subsistemelor psihosociale şi a relaţiilor funcţionale dintre acestea reprezintă totodată delimitarea temelor majore ale psihologiei sociale ca ştiinţă a interacţiunilor sociale şi fundamentelor psihologice ale acestora. Într-un sens mai exact, într-un asemenea demers interesează: identificarea subsistemelor psihosociale, componente ale sistemului social global; interacţiunile structurale şi funcţionale dintre acestea; procesele şi fenomenele psihosociale implicate atât în cadrul fiecărui subsistem, cât şi în zona de interacţiune dintre acestea; identificarea modalităţilor de autoreglare specifice fiecărui nivel structural şi funcţional; influenţele reciproce pe care elementele le determină şi le suportă în context relaţional.
Unitatea de bază a oricăruia dintre aceste subsisteme este persoana, înţeleasă ca un *individ inserat şi identificat social.* Prin însăşi natura sa, persoana nu poate fi înţeleasă decât ca fiinţând într-un *sistem relaţional diadic sau multiadic*, conţinutul relaţiei putând fi de natură afectivă, cognitivă, acţională, comunicaţională sau de influenţare. La un nivel mai înalt de structurare a relaţiilor interpersonale apar *grupurile sociale* primare sau secundare, care sunt cadrele fundamentale şi necesare formării şi manifestării personalităţii umane, însă totodată şi principalele verigi prin intermediul cărora sistemul social îşi exercită funcţiile sale de control şi coordonare. Intrând la rândul lor într-un sistem relaţional normat şi cu funcţii specifce, microgrupurile pot fundamenta la rândul lor *organizaţiile şi instituţiile sociale*, componentele funcţionale majore ale *sistemului social global*. Instituţiile sociale sunt modalităţi generice de organizare a raporturilor umane, implicând norme şi reguli specifice de gândire, simţire şi comportare, în concordanţă cu interesele majore de fiinţare a colectivităţilor sociale. Ele au o existenţă independentă faţă de manifestările individuale, îndeplinind funcţii de reglementare a relaţiilor umane de un anumit tip, dar şi de constrângere faţă de persoanele care deviază de la normele instituite printr-un relativ consens. Exemplul tipic îl reprezintă instituţia familiei şi a rudeniei. Într-un sens mai larg, instituţiile cuprind şi Şcoala, Biserica, Justiţia, Armata, Parlamentul ş.a.
Organizaţiile sunt sisteme sociale concrete, structurate după anumite reguli explicite, cu scopuri, norme şi valori determinate într-un context particular, prin intermediul cărora se desfăşoară anumite activităţi sociale specifice: economicoproductive, educaţionale, sportive, de protecţie socială etc.
În anumite împrejurări , în mod spontan şi temporar, relaţiile dintre mai multe persoane pot genera fenomenul de *mulţime*, „fiinţe provizorii" după cum le-a numit **Le Bon**, cu legi şi forme specifice de formare, evoluţie şi manifestare.

La nivelul fiecăruia dintre subsistemele amintite acţionează legi şi fenomene psihosociale caracteristice, iar interacţiunile dintre subsisteme, aşa cum sunt redate mai sus, se realizează de asemenea prin intermediul unei anumite fenomenologii, prezentată intuitiv în schema 2.7., care va fi analizată detaliat în capitolele următoare ale lucrării. Această specificitate fenomenologică manifestată la nivelul diferitelor subsisteme sociale a determinat apariţia unor ramuri specializate ale psihologiei sociale, care au cunoscut o dezvoltare spectaculoasă în ultimele decenii. Dintre acestea amintim: psihosociologia organizaţională, psihologia şi sociologia fenomenelor de masă, psihosociologia grupurilor restrânse, psihosociologia relaţiilor interpersonale, psihosociologia activităţii militare, şcolare, comerciale ş.a. Practic, nu există domeniu al activităţii umane în care psihologia socială să nu îşi dezvolte zone proprii de cunoaştere şi aplicare practică, în măsura în care orice activitate socială presupune un sistem de relaţii între persoane, grupuri şi organizaţii, în care componentele psihologice şi psihosociologice au ponderi şi semnificaţii cu totul remarcabile.
Însă, trebuie observat faptul că procesul diferenţierii unor ramuri specializate ale psihologiei sociale este complementar aceluia de realizare a unor ample sinteze teoretice, care au condus la apariţia unor noi discipline ştiinţifice: teoria generală a sistemelor sociale, cibernetica socială, teoria acţiunilor şi schimbărilor sociale ş.a.

Realitatea socială astfel configurată în plan general, se constituie pentru fiecare actor al jocului social ca un „univers particular“, o secţiune dintr-un întreg care îşi capătă consistenţa şi completitudinea existenţială numai la nivelul conştiinţei unei colectivităţi, formată într-un anumit spaţiu organizaţional, sociocultural şi istoric.

- **Întrebări şi exerciţii**

1.Explicaţi problematica realităţii sociale în termeni de „dat” sau de „construct”.
2.Definiţi realitatea socială.
3.Definiţi natura, societatea, exuistenţa socială, existenţa spirituală, realitatea socială, ideologia.
4.Care este principala constribuţie a lui R. Linton în definirea problematicii personalităţii umane?
5.Ce presupune construirea realităţii sociale?
6 care sunt principalii operatori în construirea realităţii sociale?

Prelegerea 3
Persoana

Introducere

Această a treia prelegere permite studentului ID să îşi explice conceptul de personalitate umană din perspectivă psihosocială, corelaţiile şi diferenţele între termenii individ, individualitate, persoană, personaj, personalitate, să îşi însuşească principalele teorii asupra personalităţii, asupra etapelor de evoluţie a acesteia, precum şi a dinamicii personalităţii, problematica eu-lui.

Obiective

La sfârşitul acestei prelegeri, studentul va putea :

- să aibă o înţelegere mai largă a diferitelor aspecte ale problematicii persoanei ;
- să identifice concepte şi problematica aferentă lor ;
- să coreleze dimensiunile teoretice cu cele practice ale analizei persoanei ca tematică esenţială în psihologia socială;

Conţinut şi tematizare

1.*Personalitatea umană din perspectivă psihosocială*

Principalul element constitutiv al oricărei structuri sociale îl reprezintă *persoana*, înţeleasă ca *subsistem relaţional bazal*, având o anumită identitate şi poziţie socială, cu drepturi, obligaţii şi funcţii specifice în cadrul sistemului social real. La nivelul persoanei ca *entitate psihosocială* se realizează interacţiunea dinamică dintre individual şi social, dintre procesele sau fenomenele psihice care stau la baza elaborării conduitelor şi procesele psihosociale care condiţionează forma şi conţinutul acestora.

Distincţii conceptuale

Diversitatea raporturilor dintre individual şi social, aşa cum apar acestea la diferitele niveluri ale structurilor sociale, este relevată de o serie de concepte adiacente: individ, individualitate, persoană, personaj, personalitate, statut, rol, joc de rol, personalitate de statut (5; 6; 231 ş.a.). Acestea sunt de fapt diferitele ipostaze psihosociale ale omului ca subiect şi actor social.

Individul reprezintă *entitatea biologică a fiinţei*, în ceea ce are ea generic la nivelul speciei din punct de vedere strict material. Fiind unitatea biologică primară şi indisolubilă a oricărei specii, în conţinutul noţiunii de individ nu vom găsi referiri la

notele de valoare sau de diferențiere calitativă , aşa cum vor apare acestea la nivelul individualității, de exemplu.

Individualitatea este *expresia individului diferențiat în plan biologic şi psihologic*. Calitatea de „individualitate" este dată de acele caracteristici fizice, psihice şi psihofiziologice unice, irepetabile, care particularizează individul concret, pe fondul unor mecanisme şi forme proprii de adaptare şi manifestare comportamentală. Dacă individul nu reprezintă decât unitatea biologică a speciei, individualitatea se constituie deja ca subiect al acțiunii sociale, diferențierea sa realizându-se preponderent în plan psihosocial.

Persoana desemnează *sistemul de însuşiri, relații şi calități psihosociale care dau identitate socială individului*. Deci, se are în vedere ființa concretă cu o identitate socială determinată (nume, familie, loc şi dată de naştere, statut social ş.a.), având o anumită poziție în cadrul sistemului social, cu anumite drepturi şi obligații *de care este conştientă*. Persoana trebuie înțeleasă atât ca *nucleu relațional* în cadrul oricărui subsistem social (familie, grup, organizație, instituție), având anumite determinații de ordin sociocultural (statut, etnie, religie ş.a.),cât şi ca o individualitate conştientă de sine şi recunoscută de ceilalți ca având o identitate anume în cadrul relațiilor şi structurilor sociale ale grupurilor şi comunității.

Personajul este *persoana aflată în împrejurări concrete, îndeplinind anumite funcții publice şi fiind implicată activ într-un contezt relațional determinat*. Personajul implică adoptarea unor atitudini şi conduite specifice rolurilor sociale pe care le joacă, acestea căpătând caracterul unor „măşti“ sociale prin care persoana se metamorfozează în personaj. La nivelul persoanei identificăm potențialitățile psihosociale ale cuiva, iar la nivelul personajului se realizează obiectivarea acestor potențialități, în funcție de împrejurările concrete specifice situațiilor sociale în care se găseşte plasată persoana. În consecință, în timp ce persoana reprezintă elementele de identitate, continuitate şi stabilitate psihosocială ale individului, personajul evidențiază modalitățile de inserare socială activă ale persoanei, precum şi aspectele tranziente şi conjuncturale ale conduitei participative la viața socială a comunității.
Fiind un compromis între spontaneitatea creatoare a subiectului, determinată de aspirații, aptitudini, trăsături de personalitate etc., pe de o parte, şi normele sociale care reglează conduitele în funcție de poziția socială ocupată, pe de altă parte, personajele se pot prezenta în mai multe ipostaze: a) *personajul ca stereotip social*, care joacă rolul aferent poziției pe care o ocupă în societate, fiind expresia rigidă a imperativelor sociale („ce am datoria să fiu)“; b) *personajul ca ideal personal*, prin care persoanele "volitive" se automodelează în raport cu propriile idealuri şi aspirații („ce vreau să fiu“); c) *personajul ca „mască“*, prin care subiectul se prezintă deliberat într-o anumită ipostază pentru cei din jur, disimulând unele fațete ale propriei personalități („ce vreau să pară că sunt“); d) *personajul ca refugiu*, conduita impusă de statut fiind un alibi moral pentru propriul comportament („ce mi se impune să fiu“) etc.

Personalitatea, într-o accepție curentă, desemnează persoana maximal valorizată social, recunoscută ca atare prin performanță, ținută morală sau profesională exemplară, rolul deosebit jucat în anumite situații importante pentru comunitate etc. În acest sens, personalitatea este persoana, respectiv personajul devenit etalon valoric pentru anumite domenii de activitate sau pentru viața socială în general. Astfel, vom

deosebi personalităţi âle vieţii politice, economice, ştiinţifice, artistice, religioase, educaţionale , militare ş.a.
În sens strict psihologic, prin personalitate se înţelege *modul specific de organizare a trăsăturilor şi însuşirilor psihofizice şi psihosociale ale persoanei*; este o structură dinamică de natură bio-psiho-socială care, la un anumit individ, asigură adaptarea originală la mediul natural şi social. Personalitatea are caracterul unei structuri vectorizată axiologic şi teleologic, trinomul valoriatitudini-idealuri fiind principalul nucleu funcţional care mediază elaborarea conduitelor sociale.

Raporturile dintre persoană, personaj, personalitate. Din perspectiva psihologiei sociale, persoana îndeplineşte funcţia de concept central, în jurul său polarizându-se seria de noţiuni conexe prezentate mai sus. Analiza relaţiilor dintre acestea va evidenţia implicit şi mecanismele psihosociale care fundamentează interacţiune dintre individual şi social (v. fig.3.1). Distincţia dintre noţiunea de individ (ins - într-o altă terminologie) şi cea de individualitate semnifică trecerea de la fiinţa generică, înţeleasă ca unitate indivizibilă a speciei, la fiinţa unică şi irepetabilă, percepută conştient ca atare, într-un context sociocultural dat. Diferenţierile specifice individualităţii ţin atât de anumite caracteristici biofizice determinate de variaţii genetice aleatorii, cât mai ales de acele particularităţi psihosociale care rezultă în urma influenţelor unice ale mediului natural şi social asupra proceselor ontogenetice de formare a structurilor cognitive, afective, motivaţionale, relaţionale sau aptitudinale ale subiectului. Elementul central al oricărei individualităţi îl reprezintă modul de organizare şi ierarhizare funcţională a acestor însuşiri unice de natură bio-psihosocială, adică ceea ce – în termeni psihologici – se numeşte *personalitate*.
Din perspectivă psihosocială, personalitatea trebuie înţeleasă ca un *operator central* în cadrul tuturor ipostazelor subiectului uman: aceea de individualitate, persoană, personaj sau personalitate publică. Calitatea de operator a personalităţii trebuie înţeleasă în felul următor. În ontogeneză, infinit de variatele influenţe ale mediului determină apariţia unor însuşiri şi particularităţi psihice şi psihosociale, structurale sau funcţionale, care, în virtutea legilor care guvernează sistemele complexe cu autoreglare, încep să se organizeze ierarhic. Procesul formării şi structurării personalităţii are un caracter dinamic şi progresiv, sistemul astfel format mijlocind şi condiţionând pe mai departe toate relaţiile individ-mediu; relaţii care, la rândul lor, printr-o conexiune circulară continuă, determină un grad şi mai înalt de organizare şi funcţionare a personalităţii. Astfel, în oricare moment al existenţei, personalitatea ca structură operatorie condiţionează elaborarea reacţiilor atitudinale şi comportamentale ale persoanei, în funcţie de informaţia primită, particularităţile situaţiei concrete în care se găseşte plasat subiectul, precum şi în funcţie de vectorii motivaţionali şi axiologici care îi sunt specifici.
Individualitatea integrată şi recunoscută social capătă atributul de *persoană.* În timp ce la nivelul individualităţii avem în vedere caracteristicile care diferenţiază un individ de un altul, persoana nu mai poate fi înţeleasă decât în relaţie, atributele specifice acesteia fiind date de elementele de identificare socială, poziţia în diferitele structuri sociale, îndatoririle şi drepturile specifice statutelor ocupate ş.a.
Aspectul dinamic al persoanei îl reprezintă *personajul*, în diferitele sale ipostaze, în funcţie de rolurile active în care se implică, de spontaneitatea sa creatoare şi de particularităţile situaţiilor concrete în care se manifestă. Persoana este o sumă de virtualităţi, în timp ce personajul este persoana în act, ipostaza efectivă de manifestare a individualităţii. În procesul socializării şi învăţării sociale se transmite nu numai o parte a experienţei acumulate de colectivitate, ci şi acele norme şi modele practice

care vor permite persoanei să intre într-un „joc interacțional“ specific fiecărui rol pe care şi-1 asumă. Inteligența socială, imaginația şi flexibilitatea relațională, precum şi experiența dobândită sunt factorii care condiționează în cea mai mare măsură eficiența şi adecvarea psihosocială a comportamentelor de rol pe care le dezvoltă conform pozițiilor ocupate în diferitele structuri sociale: politice, economice, culturale etc.
Obiectivarea persoanei la un înalt nivel de performanță şi relevanță socială echivalează cu transformarea personajului în personalitate publică, ipostază în care devine model social şi reper axiologic pentru ceilalți membri ai colectivității. Obținerea calității de persoană publică ține atât de calitățile obiective ale persoanei, de puterea motivațională, nivelul de aspirație şi voința de realizare a Eu-lui, cât şi de împrejurările psihosociale sau imperativele conjuncturilor istorice şi socioculturale.
Nucleul structural şi funcțional al tuturor acestor ipostaze (individualitate, persoană, personaj, personalitate publică) îl constituie personalitatea, înțeleasă ca mod de organizare a însuşirilor bio-psiho-sociale ale individului. Acest nucleu asigură atât continuitatea şi coerența psihică în planul istoriei individului, cât şi funcționarea mecanismelor fundamentale ale adaptării originale la mediul natural şi social, cât şi pe cele de reglare dinamică a comportamentelor şi de conservare a propriilor structuri.
Parcurgând un proces continuu de dezvoltare, personalitatea capătă anumite particularități speciffc8' formei de integrare psihosocială în care se găseşte subiectul. Astfel, vom identifica o formă de structurare specifică personalității în formare, a personalității de rol sau aceea împlinită prin creație şi o înaltă valorizare socială. Influențele psihosociale derivând din modul de participare la viața socială, sau din particularitățile pozițiilor ocupate şi rolurilor jucate nu vor rămâne fără efecte în planul structurilor personalității: structurile cognitive, afective, conative, motivaționale sau relaționale pot suferi atât modificări de conținut , cât mai ales de reorganizare şi reponderare în cadrul sistemului central, pe fondul unei fenomenologii psihosociale care va fi studiată în capitolele următoare.
Drumul în viață al unui ins este dat de interacțiune dinamică dintre calitățile personale de ordin nativ sau dobândit, particularitățile mediului psihosocial şi sociocultural în care evoluează în ontogeneză, împrejurările social-istorice care apar ca un dat obiectiv pentru istoria individuală etc. Este istorie consumată!
Înțelegerea persoanei ca element fundamental al oricărei structuri sociale comportă dezvoltarea mai multor aspecte teoretice: 1) analiza comparativă a principalelor modele privind structura persoanei şi personalității, precum şi a raporturilor dintre ele; 2) evidențierea structurii şi dinamicii interne a persoanei, înțeleasă ca sistem relațional; 3) relevarea etapelor de formare şi inserție socială a personalității; 4) analiza raporturilor dintre structurile bio-psiho-sociale ale persoanei, imaginea de sine, comportamentele interpersonale şi fenomenele psihosociale aferente; 5) influența specifică pe care diferitele structuri psihosociale (familiale, şcolare, profesionale, religioase ş.a.) le au atât asupra dinamicii generale a personalității, cât şi asupra diferitelor etape de formare şi dezvoltare a acesteia (copilărie, adolescență, tinerețe, maturitate, senectute); 6) mecanismele psihosociale prin intermediul cărora persoanele exercită la rândul lor influențe asupra structurilor sociale.
În schema de mai jos sunt redate sintetic raporturile dintre diferitele ipostaze ale actorului social (individ, persoană, personaj etc.), precum şi relațiile care se stabilesc în plan filogenetic şi ontogenetic între procesele psihosociale şi socioculturale care condiționează dinamica evoluției individuale şi sociale. Astfel, drumul în viață apare ca un proces psihosocial obiectiv, în care determinațiile biologice se împletesc cu cele istorice şi cele culturale.

2.*Principalele teorii şi modele privind personalitatea*

După cum a rezultat din cele expuse anterior, personalitatea - definită ca mod specific de organizare dinamică a însuşirilor bio-psiho-sociale ale subiectului - este esenţială pentru înţelegerea *persoanei şi structurilor relaţionale* prin care aceasta fiinţează şi se manifestă activ, prin integrare în sistemul social real. În consecinţă, diferitele teorii asupra personalităţii oferă implicit premisele analizei structurilor psihosociale ale persoanei, precum şi ale mecanismelor de formare şi evoluţie a relaţiilor interpersonale şi sociale care circumscriu persoana în cadrul diferitelor tipuri de structuri sociale. Diversitatea teoriilor asupra personalităţii, departe de a constitui un impediment pentru aceste analize, reprezintă o bază adecvată pentru abordarea multitudinilor de aspecte şi perspective ale proceselor şi fenomenelor psihosociale implicate la acest nivel al realităţii sociale. Fiecare teorie oferă o perspectivă distinctă de abordare şi înţelegere a personalităţii ca sistem real şi virtual de relaţii, precum şi a raporturilor sale cu structurile psihosociale şi socioculturale

Teoriile asupra personalităţii îndeplinesc multiple funcţii în cunoaşterea şi practica socială:

- Evidenţiază elementele prin intermediul cărora se individualizează membrii unei colectivităţi, oferind reperele cognitive şi axiologice necesare autopercepţiei şi cunoaşterii de sine, precum şi ale percepţiei, cunoaşterii şi comparaţiei interpersonale.
- Relevă modalităţile de organizare a însuşirilor şi trăsăturilor psihoindividuale şi psihosociale în cadrul diferitelor tipuri de structuri ale personalităţii: structuri temperamentale, aptitudinale, caracteriale; structuri cognitive, afective, conative, motivaţionale, relaţionale, instrumentalacţionale etc. Astfel, personalitatea devine un fenomen coerent şi inteligibil, cu deosebite valenţe operaţionale în planul vieţii personale şi sociale.
- Explicitează mecanismele psihice şi psihosociale care stau la baza elaborării comportamentelor, în funcţie de stimulii externi şi factorii condiţionali interni.
- Identifică etapele dinamicii generale a personalităţii (formare, dezvoltare, involuţie), precum şi factorii câre condiţionează mutaţiile şi variaţiile care intervin în cadrul acestui proces evolutiv.
- Fac posibile predicţii asupra comportamentelor persoanelor aflate în situaţii determinate, în funcţie de particularităţile individuale şi caracteristicile mediului social în care evoluează; predicţia comportamentală reducând apreciabil anxietatea în cadrul raporturilor interpersonale.
- Facilitează cunoaşterea şi comunicarea interpersonală, oferind astfel premisele optimizării raporturilor umane şi activităţilor sociale. Totodată, pot fundamenta strategii de perfecţionare a omului ca fiinţă socială şi a societăţii în ansamblu, în calitatea sa de mediu necesar formării şi manifestării personalităţii umane.

Fiecărei teorii i se poate ataşa un model care are capacitatea de a sintetiza şi operaţionaliza cadrul conceptual şi legic al acesteia, amplificând şi consolidând în acelaşi timp suportul intuitiv necesar în practica socială.

În continuare, vom prezenta câteva dintre principalele teorii şi modele asupra personalităţii care au cea mai mare relevanţă din perspectiva problematicii specifice psihologiei sociale şi a practicii psihosociale, ca domeniu de aplicaţie al acesteia.

Teoriile psihanalitice asupra personalităţii.

(a) Una dintre cele mai complexe şi fructuoase perspective asupra personalităţii o întâlnim în cadrul psihanalizei clasice, fundamentată de **S. Freud** de-a lungul

întregii sale opere (1900-1939). În concepția freudiană personalitatea este văzută ca un sistem dinamic, animat de doi vectori energetici fundamentali (erosul şi thanatosul), a cărui evoluție este dată de raportul dintre determinațiile genetice (pulsiunile sexuale - în primul rând) şi cele socio- şi ontogenetice (normele morale şi culturale care reglează imperativ relațiile umane). Procesualitatea psihică este polarizată între *conştient şi inconştient*, niveluri funcționale fundamentale ale aparatului psihic, din a căror relaționare dinamică rezultă întreaga fenomenologie psihică, normală sau patologică. Personalitatea cuprinde trei subsisteme, *sinele, eul şi supraeul*, ale căror conținuturi şi particularități structurale şi funcționale determină diferențierile atitudinale şi comportamentale ale persoanelor. Fiecare subsistem reflectă într-o formă specifică raporturile dintre infrastructura biologică şi suprastructura socială. Sintetizând, topica freudiană are următoarea configurație :

Supraeul: normele şi imperativele morale, religioase, etnice şi de relaționare socială, interiorizate în ontogeneză sub influența părinților şi a mediului social imediat. Îşi are originea în autoritatea parentală, în idealul admirat şi în identificările copilului cu obiectele afecțiunii sale. Normativitate socială devenită constrângere interioară.

Eul: instanță care asigură adaptarea echilibrată a existenței individuale la exigențele vieții sociale. Fiind guvernat de *principiul realității*, controlează relația conştientă cu lumea exterioară, în plan intern încercând compatibilizarea exigențelor supraeului cu imperativele primare
ale sinelui, guvernat de *principiul plăcerii*.

Sinele: rezervorul energiilor şi impulsurilor instinctuale primare (sexuale, agresive, de autoconservare ş.a.)

Modelul psihanalitic freudian scoate în evidență mecanismul psihologic prin care influențele şi experiențele sociale din copilărie sunt interiorizate, devenind *structuri operatorii* ale personalității, în funcție de care vor fi elaborate multiple seturi atitudinale şi comportamentale ale adultului. În acest context, complexele psihice sunt unele dintre cele mai relevante exemple ale unor astfel de structuri operatorii ale personalității, care rezultă din jocul factorilor psihoindividuali şi psihosociali, aşa cum se configurează aceştia în fazele primare ale istoriei individuale. *Supraeul* constituie expresia directă a imperativelor sociale interiorizate în copilărie, pe fondul unor relații privilegiate, preponderent de natură afectivă, dintre copil, părinți şi persoanele semnificative din mediul său imediat. Devenind cenzorul pulsiunilor instinctuale ale *sinelui* - guvernat exclusiv de principiul plăcerii, Supraeul are ca element comun cu acesta faptul că amândouă aparțin trecutului psihologic şi amândouă caută să obțină o satisfacție necondiționată a propriilor tendințe. *Eul,* ca subsistem funcțional central al personalității, realizează concilierea şi echilibrarea dinamică a forțelor şi cerințelor divergente ale *sinelui, supraeului şi realității*, condiție esențială a adaptării normale a subiectului la mediul social. Alături de *eul real* (omul aşa cum este), **Freud** introduce noțiunea de *eu ideal*, care desemnează omul aşa cum ar trebui să fie, modelat de o cenzură morală puternică, care să satisfacă esența şi valorile superioare ale ființei. În acest context, sentimentele sociale ar rezulta în urma unui proces de identificare cu ceilalți membri ai colectivității care au acelaşi eu ideal (84) . *Modelul posedă*

remarcabile valenţe explicative atât asupra mecanismelor psihosociale care stau la baza elaborării comportamentelor sociale, normale sau patologice, cât şi asupra unei largi fenomenologii legate de structurarea raporturilor umane în cadrul grupurilor şi mulţimilor sociale.

(b) **C.G. Jung** aduce câteva corecţii esenţiale concepţiei psihanalitice freudiene, oferind premisele elaborării unei noi teorii asupra personalităţii. Lărgind conţinutul noţiunii de *libidou* ca rezervor energetic fundamental al personalităţii, **Jung** consideră că acesta nu se reduce numai la factorii pulsionaţi de natură sexuală, aici incluzându-se şi toate tendinţele şi aspiraţiile creatoare ale subiectului. În acest fel, *realizarea de sine prin creaţie* devine principalul factor în explicarea comportamentului individual şi de grup, precum şi a modalităţilor prin care se realizează în plan psihologic acest fapt. Totodată, pentru **Jung**, alături de *inconştientul individual* există o zonă extinsă a *inconştientului colectiv*, rezervorul experienţei ancestrale a speciei, aflată sub forma unor arhetipuri, imagini cu organizare prototipică şi moduri specifice de gândire asupra unor aspecte universale ale experienţei umane şi rasiale. Structura generală a personalităţii rezultă din medul cum se focalizează energiile pulsionale ale inconştientului pe cele două direcţii fundamentale: spre lumea exterioară sau spre lumea interioară, rezultând tipul de personalitate extravertită sau introvertită (v. tabelu13.1.).

Acest model evidenţiază aspecte importante privind *atitudinea generalizată* a unei persoane faţă de mediul său şi faţă de sine însăşi, precum şi tipul de relaţii sociale spre care este predispusă. Însă, trebuie remarcat faptul că orientarea generalizată a energiilor pulsionale ale libidoului nu are totdeauna un caracter univoc, putând exista alternanţe în timp între stări de introversiune şi extraversiune, după cum una dintre aceste tendinţe se poate manifesta conştient, iar cealaltă inconştient sau subconştient. Contextul social şi experienţa trăită pot de asemenea influenţa aceste orientări de fond ale personalităţii.

Tabel

Orientarea energiilor pulsionale.	Tipul de personalitate. Caracteristici comportamentale.
Spre lumea exterioară ⇧	**Extravertit:** expansivitate, sociabilitate, asumarea cu uşurinţă a responsabilităţilor sociale, activitate facilă în grup, adaptabilitate la situaţii noi; tendinţa spre superficialitate, datorită mobilităţii excesive; preferinţă pentru mişcare şi emoţii tari; optimism, veselie, comunicare facilă; exigenţă redusă; tendinţa spre agresivitate, datorită unui control redus al sentimentelor; pragmatism şi spirit realist în viaţă; spontaneitate.
Echilibrat ⇳	**Ambivert:** îmbină diferenţiat caracteristicile ambelor tipuri, prin atenuarea manifestărilor extreme şi realizarea unui relativ echilibru între focalizarea atenţiei şi energiilor atât pe lumea externă cât şi pe cea internă.
Spre lumea interioară ⇩	**Introvertit:** fire închisă, liniştită, rezervată, distantă, introspectivă, reflexivă, impresionabilitate, delicateţe afectivă; adaptabilitate redusă, nesociabilitate, sensibilitate

	față de părerile celor din jur (critici sau laude); evită riscurile, emoțiile tari sau responsabilitățile sociale; viață sufletească bogată, exigență, seriozitate, autocontrol atitudinal, afectiv şi comportamental; spirit teoretic accentuat.

(c) Pe o direcție complementară celor două teorii prezentate anterior, **A. Adler** dezvoltă o concepție asupra personalității cu multiple implicații sociale şi psihosociale. Teza centrală constă în afirmarea *inferiorității naturale a omului*, atât la nivelul speciei cât şi la nivel individual, apariția *fenomenului de compensare* fiind o modalitate firească şi imperioasă de depăşire a *sentimentului de inferioritate*. La nivelul speciei, inferioritatea naturală (față de alte specii) şi sentimentul de inferioritate aferent sunt depăşite prin constituirea societății umane, ca formă supremă de compensare bazată pe organizare şi întrajutorare; *sentimentul de comuniune* apare spontan ca un factorul esențial al coeziunii şi funcționării societății. La nivel individual, sentimentul de inferioritate naturală a copilului, alături de eventualele privațiuni şi senzații de inconfort care duc la apariția *complexului de inferioritate*, stau la baza *comportamentelor compensative* prin care situația conflictuală este depăşită prin performanță şi autodepăşire (v. 3; 4.).
Complexul de inferioritate, unui dintre elementele centrale ale concepției adleriene, este expresia obiectivată la nivelul structurilor psihice a inferiorității naturale şi sociale a copilului, precum şi a efectelor generate de o educație inadecvată sau de relații sociale disfuncționale care devalorizează subiectul în ochii săi şi în ai celor din jur. Complexul de inferioritate, împreună cu sentimentele aferente, generează apariția mecanismelor compensative necesare realizării unui echilibru psihic şi social. Aspirația către putere, către dominarea celor din jur, sau către orice formă de superioritate reprezintă modalități tipice de compensare.
Sentimentul de inferioritate împreună cu cel de comuniune pot determina atât configurarea unor *trăsături generale de caracter* (optimism/pesimism, altruism/egoism, toleranță/intoleranță, agresivitate/pasivitate, temeritate, timiditate, ş.a.), cât şi adoptarea unui *stil de viață* personal, prin care se încearcă depăşirea într-un mod specific a complexului de inferioritate.

Personalitatea ca sistem energetic şi pulsional.
O altă serie de teorii consideră personalitatea ca expresia structurată a unor vectori energetici pulsionali şi motivaționali care condiționează în mod esențial elaborarea sistemelor atitudinale şi comportamentale ale persoanei.
(a) Concepția lui **A.H. Maslow** (1968) aparține categoriei teoriilor care consideră personalitatea ca *sistem de actualizare* a individului (în sensul lui **Aristotel** sau Rogers), ceea ce presupune existența unei stări tensionale orientate spre autoperfecționare şi împlinirea propriului potențial, exprimând tendința „de a deveni tot ceea ce poți deveni", în condițiile existenței unor impedimente interne sau externe.
Structura energetică a personalității implică existența unei serii de factori motivaționali structurați ierarhic pe opt niveluri dispuse piramidal. Factorii aparținând unui nivel nu devin activi decât în măsura în care trebuințele aparținând nivelurilor anterioare au fost satisfăcute cel puțin parțial. Totodată, satisfacerea unui nivel motivațional detetmină o restructurare calitativă a factorilor plasați pe un palier inferior, mai ales sub aspectul modalităților de

satisfacere a acestora , dar şi sub aspectul ponderii pe care o deţin în cadrul sistemului motivaţional (v. figura 3.4.).

Teoria lui **Maslow** privind structurarea şi funcţionarea factorilor motivaţionali oferă o perspectivă nouă asupra mecanismelor psihosociale care asigură autorealizarea (actualizarea) în plan individual şi social, relaţionarea interpersonală şi integrarea eficientă în cadrul grupurilor.

Astfel, se poate înţelege mecanismul blocării unei relaţii interpersonale (afective, de comunicare sau influenţă etc.) atunci când aceasta presupune un anumit nivel de implicare motivaţională, în timp ce trebuinţele specifice unui nivel inferior nu sunt satisfăcute cel puţin parţial. Putem exemplifica cu eşecul unei relaţii instructiv-educaţionale, care solicită activarea nivelurilor motivaţionale V-VII, în condiţiile nesatisfacerii trebuinţelor fundamentale, aparţinând nivelurilor I-III. Orice relaţie interpersonală se poate dezvolta numai dacă asigură condiţiile satisfacerii progresive a trebuinţelor situate la niveluri din ce în ce mai înalte, după cum integrarea şi participarea la viaţa unui grup va fi cu atât mai intensă cu cât acesta este capabil să asigure actualizarea membrilor săi, prin satisfacerea trebuinţelor superioare: recunoaştere socială, stimă faţă de sine, armonie între diferitele dimensiuni ale vieţii sale în cadrul grupului ş.a.

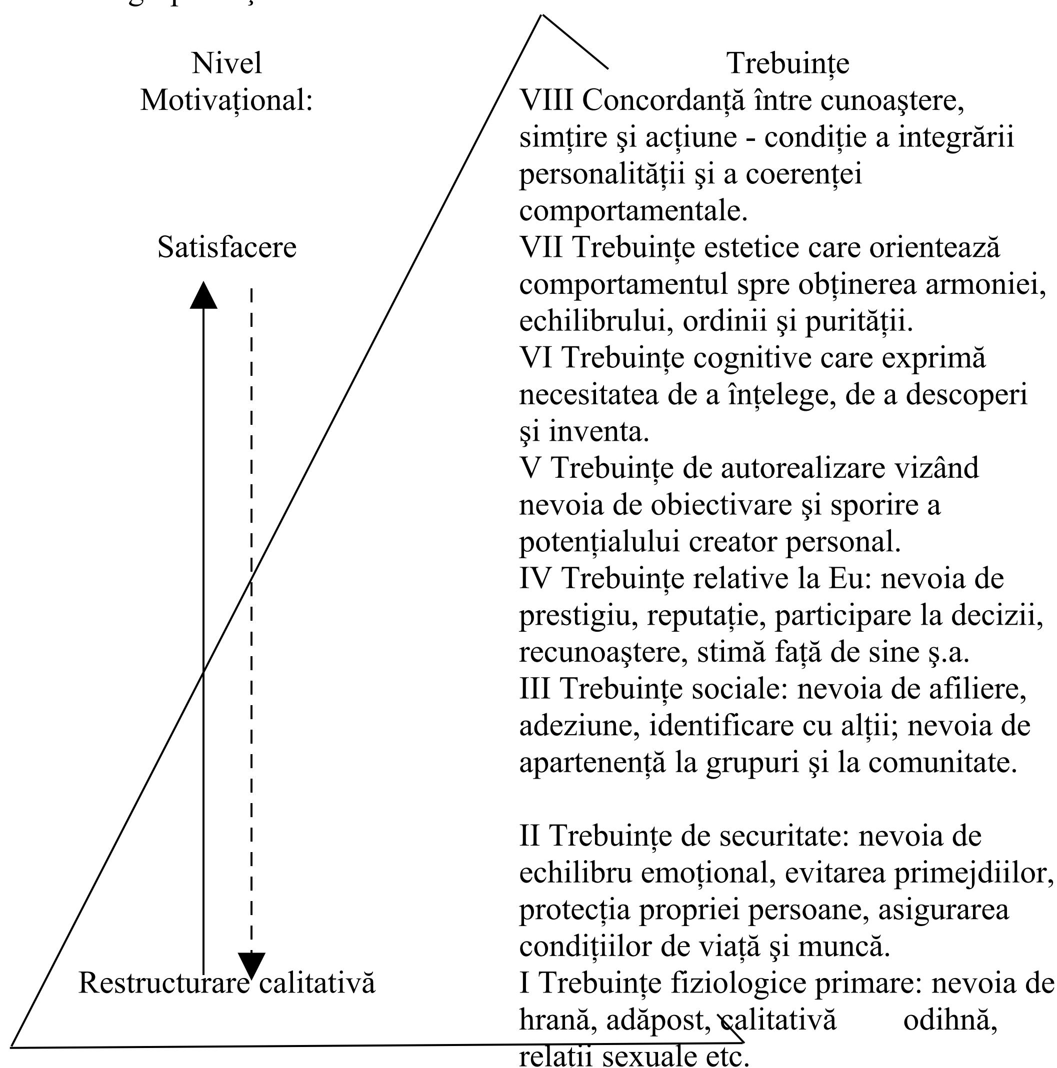


Figura 3.4.

După cum se observă, prin intermediul acestei teorii se relevă modalitățile prin care un mediu social superior, capabil să asigure autorealizarea personală la cele mai înalte niveluri motivaționale, determină implicit „înnobilarea“ şi rafinarea formelor de satisfacere a unor trebuințe primare: de hrană, adăpost, relații sexuale, securitate personală etc.
(b) Modelul pulsional al personalității elaborat de **L. Szondi** este fundamentat pe teza existenței a trei sectoare ale vieții inconştiente (*inconştientul individual, familial şi colectiv*), aici avându-şi sursa patru *vectori pulsionali* fundamentali, din a căror dozare şi manifestare diferențiată rezultă comportamentele normale sau patologice ale oricărui subiect. Pulsiunea este înțeleasă în sens freudian ca „un puseu, înnăscut în organismul viu, ce tinde a restabili o stare anterioară“. Fiind determinate genetic, pulsiunile pot fi satisfăcute într-o formă fiziologic normală, nevrotic-patologică, sublimată sau înalt umanizată.

Tabel

Vectori pulsionali.	Factori pulsionali.	Tendințe pulsionale.	Manifestare specifică.

Vectorul S: *pulsiuni sexuale.*
Factorul h: dragoste față de umanitate sau față de un individ.
Tendințe: h+ dragoste față de indivizi determinali.
h-- dragoste față de umanitate.
Factorul s: trebuințe agresive.
Tendințe: s+ agresivitate, sadism.
s-- pasivitate, masochism.
Vectorul P*: pulsiuni paroxistice.*
Factorul e: trebuinla de conduită morală.
Tendințe: e+ tendința de justilie şi etică
e-- tendința spre rău şi răzbunare.
Factorul hy: trebuinla de a se expune, de a fi vizibil.
Tendințe: hy+ exhibilionism, tendința de a se da în spectacol.
hy-- tendința de retragere, ascundere.
Vectorul Sch.: *pulsiunile Eului.*
Factorul k: trebuințe ego-sistolice, de repliere şi contraclie a Eului.
Tendințe: k+ tendința de a construi idealuri obiectuale, tendința de posesiune şi introieclie.
k-- tendința de devalorizare, renunlare, negalie
Factorul p: trebuințe ego-diastolice, de dilatare a Eului.
Tendințe: p+ tendința de a forma idealuri spirituale.
p-- tendința spre proieclii inconştiente.
Vectorul C : *pulsiuni de contact.*
Factorul d: trebuinla de achiziții obiectuale sau sociale, .
Tendințe: d+ tendința spre schimbare; căutarea noului.
d-- tendința spre conservare, perseverare.
Factorul m: trebuințe de asigurare a achiziliilor, sau de detaşare de acestea.
Tendințe: m+ tendința de asigurare a vechilor achiziții.
m-- detaşare, separare de elementele vechi.

Caracterul înnăscut al pulsiunilor şi trebuinţelor nu exclude în nici un fel rolul pe care îl au factorii Eului, care se manifestă prin luări de poziţie, asumarea de responsabilitate persoană, sau liber arbitru.
Vectorii pulsionali au o structură complexă, fiecare dintre aceştia presupunând existenţa a doi *factori pulsionali* care exprimă trebuinţe umane specifice (v. tabelul 3.2.). La rândul lor, factorii au prin origine o structură multitendentă: în procesul formării, dezvoltării şi manifestării personalităţii, „Eul care ia poziţie" poate *refula*, poate *socializa* sau poate *sublima* una sau alta dintre aceste tendinţe antagonice, numai una dintre ele putând fi satisfăcută sub formă nativă. Rezultă astfel o structură pulsională care conţine 4 vectori , 8 factori , 16 tendinţe - din a căror combinaţie din punct de vedere calitativ şi cantitativ rezultă *profilul pulsional* al persoanei. Prin interpretarea profilului se pot desprinde aspecte calitative ale integrării sociale şi tendinţelor sociopate.
Din perspectiva psihologiei sociale, cele mai importante aspecte ale acestei teorii se referă la condiţiile socioculturale şi psihosociale care asigură socializarea şi sublimarea factorilor pulsionale, precum şi la evidenţierea modalităţilor în care acest fapt are loc. De asemenea, teoria deschide largi perspective de cercetare privind influenţa profilurilor pulsionale asupra relaiţilor interpersonale şi de grup, pe linia similitudinii sau complementarităţii acestora, de exemplu.

Personalitatea ca ansamblu de trăsături. O serie de alte teorii consideră personalitatea sub aspectul elementelor primare care pot fi identificate în structura acesteia prin intermediul analizei observaţionale, a testelor şi analizelor factoriale etc. Din această perspectivă, trăsăturile şi însuşirile psihice, organizate într-un mod specific de la persoană la persoană, sunt cele care determină o anumită reacţie atitudinală sau comportamentală , mediindu-se astfel relaţia mediu-subiect-comportament.
(a) În concepţia lui **G.VO. Allport,** trăsăturile sunt *tendinţe generale* care permit înţelegerea şi anticiparea comportamentului unui individ, fără ca acestea să fie singurii factori care intervin, în elaborarea reacţiilor comportamentale ca atare (v. 6.). Trăsăturile, deşi de o mare varietate, pot fi clasificate astfel : 1) trăsături *individuale*, specifice unei anumite persoane, care pot fi evidenţiate numai prin observarea directă a comportamentului sau studiul unor documente (scrisori, jurnale, autobiografii ş.a.); 2) trăsături *comune*, aparţinând mai multor oameni, care pot fi relevate prin intermediul testelor de personalitate; 3) trăsături *cardinale*, fundamentale pentru structurarea personalităţi cuiva, care influenţează aproape toate comportamentele, acţiunile şi atitudinile persoanei, având o mare putere de individualizare; în general, acestea sunt rar întâlnite (cum ar fi, de exemplu, spiritul absolut de plasare în opoziţie cu oricare altă părere); 4) trăsături *centrale*, definitorii pentru profilul psihologic al unei persoane şi având o pondere importantă în structurarea comportamentului; o persoană poate fi descrisă cu o suficientă acurateţe folosind un număr relativ redus de trăsături centrale (5-10); 5) trăsături *secundare*, care ţin mai degrabă de o anumită conjunctură decât de structura stabilă a personalităţii .
Pornind de la teoria dispoziţiilor şi trăsăturilor de personalitate, se pot elabora tipologii care să faciliteze descrierea, înţelegerea şi optimizarea
relaţiilor umane, cu menţiunea făcută de **Allport** conform căreia *nici o teorie trăsăturilor nu poate fi întemeiată dacă nu ia în considerare şi nu explic variabilitatea conduitei unei persoane* (6, 335). Or, această variabilitate ţin nemijlocit de o multitudine de factori: semnificaţia socioculturală a stimulului care declanşează comportamentul, caracteristicile situaţiei sociale în care est plasat subiectul,

experienţa anterioară a acestuia, sistemul de valori şi norme interiorizate, motivaţia de fond şi cea circumstanţială etc.

O astfel de tipologie propusă de **E. Spranger** relevă – în consecinţă – nu atât tipuri umane concrete, cât configuraţii ideale de trăsături care pot determina orientări *valorice tipice* ale persoanelor (6, 299). Modelul teoretic cuprinde şase tipuri de bază, care sunt - după cum remarca autorul -mai curând „scheme de compresibilitate“ implicate în procesul cunoaşterii interpersonale.

Tipul teoretic. Valoarea dominantă constă în descoperirea adevărului, scopul său principal fiind acela de a-şi ordona şi sistematiza cunoaşterea. Este predominant empiric, critic şi raţional, evitând judecăţile estetice sau morale, îr favoarea celor strict cognitiv-analitice.

Tipul economic. Este dominat de ideea utilităţii, satisfacerea trebuinţelor materiale fiind pe primul plan. Interesat fiind de afaceri, producţie, comerţ şi consumul bunurilor, tinde să ignore dimensiunea estetică a existenţei, mai ales atunci când acesteia îi lipseşte componenta comercială.

Tipul estetic. Are ca valoare supremă forma şi armonia, experienţa empirică fiind judecată în sine, din perspectiva graţiei, simetriei şi corespondenţei. Atât componentele teoretice cât şi cele pragmatice sunt convertite în experienţă estetică, frumosului acordându-i-se implicit şi o funcţie de adevăr.

Tipul social. Valoarea supremă constă în dragostea de oameni, obiectivată în relaţii interpersonale pozitive, filantropie, prietenie şi altruism. Pragmatismul, atitudinea teoretică, economică sau politică sunt considerate reci şi inumane, subiectul încercând să se focalizeze pe ideea dragostei faţă de semeni.

Tipul politic. Este interesat în primul rând de putere, ascendenţă şi control asupra celorlalţi, toate activităţile desfăşurate nefiind altceva decât ocazii şi pretexte pentru competiţie, luptă şi posibile surse de obţinerea a superiorităţii.

Tipul religios. Valoarea supremă este dată de raportarea mistică la transcendenţă, experienţa de viaţă fiind o continuă căutare a unităţii sale cu Cosmosul, sub semnul divinităţii.

Relevând principalele modalităţi de raportare la sine, la ceilalţi şi la lume, tipologia de mai sus are avantajul de a permite o evaluare cantitativă pentru câteva dintre dimensiunile personalităţii, utilizând în acest scop chestionare de atitudini şi de orientare valorică.

(b) Pentru identificarea trăsăturilor de personalitate s-a utilizat cu deosebit succes şi metoda analizei factoriale. Pe această cale, **R.B. Cattel** a elaborat un model al personalităţii care cuprinde un set de 16 factori de bază, fiecare dintre aceştia conţinând două trăsături de personalitate, cu diferite grade de intensitate, dispuse în două registre valorice (Evaluarea factorilor se face prin intermediul chestionarului de personalitate „16 PF“ care cuprinde 187 de întrebări, cu trei variante de răspuns, Remarcăm că cele mai multe dintre aceste trăsături sunt rezultatul unei condiţionări psihosociale, realizată în procesul socializării şi integrării sociale

Deşi se apreciază că teoriile factoriale ignoră în mare măsură rolul factorilor externi în determinarea comportamentului, modelele şi instrumentele aferente acestora au o incontestabilă valoare operaţională, cu utilizare curentă în domeniul diagnosticării disfuncţionalităţilor relaţionale, în orientarea şcolară şi profesională, psihoterapie socială ş.a.

Personalitatea ca sistem psihosocial. Un model sintetic al personalității trebuie să răspundă următoarelor criterii operaționale principale: 1) să integreze selectiv elemente şi dimensiuni relevante din cadrul diferitelor teorii referitoare la domeniul de referință; 2) să prezinte organizarea personalității în plan orizontal şi vertical, respectiv privind coordonarea şi subordonarea diferitelor subsisteme ale acesteia; 3) să evidențieze mecanismul general de trecere de la particularitățile psiho-individuale ale subiectului la conduitele şi relațiile sale psihosociale, precum şi condițiile în care acest proces are loc; 4) să releve existența proceselor de autoreglare care au loc atât la nivelul structurilor personalității, cât şi la acela al structurilor relaționale prin care subiectul se inserează în mediul social; 5) să permită înțelegerea dinamicii generale a personalității şi a diferitelor sale subsisteme structurale şi funcționale; 6) în conformitate cu principiile cercetării operaționale, modelul trebuie să prezinte un caracter multilateral, flexibil şi deschis.

Modelul propus mai jos încearcă să răspundă acestor deziderate teoretice şi metodologice, luându-se în considerație următoarele aspecte:

(a) Configurația componentelor fiecărui subsistem psihoindividual şi a ponderilor diferitelor însuşiri psihice în cadrul structurii generale a personalității. De exemplu, pentru subsistemul cognitiv se pot avea în vedere: stilul cognitiv (analitic sau sintetic), tipul dominant de inteligență (socială, verbală, teoretică, concret-aplicativă etc.), indicele de creativitate şi flexibilitate mentală, productivitatea ideatică, coerența logică ş.a. Pentru subsistemul afectiv: expansivitatea afectivă, stabilitatea şi intensitatea trăirilor emoționale, capacitatea de autocontrol afectiv. Pentru subsistemul conativ: forța de mobilizare, persistența în efort, flexibilitatea în decizie etc. (**D. Cristea**, 1976).

(b) Modul de organizare a subsistemelor în cadrul personalității şi tipologia care rezultă ca urmare a acestui fapt: tip predominant cerebral, afectiv, voluntar, pulsional etc., sau combinații ale acestora.

(c) Caracteristicile generale ale eului ca nucleu central al personalității conştientă de sine: faza de dezvoltare în care se află, prevalența uneia dintre formele tipice de manifestare şi extensia acestora (eul intim, eul social şi eul public), gradul de compatibilitate dintre diferitele ipostaze ale eului, valorile structurante ale acestora , motivația dominantă, gradul conştiinței de sine, profilul imaginii de sine, forța eului, nivelul de aspirație, gradul de deschidere spre lumea externă, relația generală eu-lume (relație egosistolică, de retragere şi fixare pe „obiectul posedat"; sau egodiastolică, expansivă, de luare în stăpânire a noi obiecte), mecanisme de apărare şi autoreglare etc.

(d) Orientarea generală a activității psihosociale: spre lumea exterioară (extraversiune) sau spre lumea interioară (introversiune).

(e) Nivelul de socializare: gradul de interiorizate a normelor şi modelelor socioculturale, forme de participare la viața grupurilor, organizațiilor şi instituțiilor sociale, extensiunea şi calitatea sistemului relațional prin care există ca subiect social, disfuncționalități de integrare ş.a.

(f) Seturile de statute şi roluri sociale, simultane sau succesive, prin care se integrează sistemului sociocultural: numărul şi tipurile de statute asumate, diversitatea şi compatibilitate acestora, eventuale conflicte de rol, calitatea rolurilor jucate în planul istoriei individuale (gradul de "personalizare" a rolurilor), performanța socială, calitatea de personalitate publică a subiectului şi impactul asupra mediului social imediat etc.

(g) Sistemul de atitudini, comportamente şi acţiuni tipice prin care se obiectivează în plan social: natura acestora, stabilitatea, focalizarea, compatibilitatea internă şi externă, eventuale conflicte între diferite componente ale sistemelor mai sus menţionate ş.a.
Analizat prin intermediul unei asemenea grile operaţionale, conceptul de personalitate îşi evidenţiază multiplele sale implicaţii psihosociale, atât în plan teoretic cât şi experimental.

✎ Reţineţi elementele de delimitare a fiecărei teorii cu privire la personalitatea umană.

3. *Formarea şi evoluţia personalităţii*

După cum rezultă din cele prezentate anterior, personalitatea este rezultatul unui proces evolutiv care începe din primele zile de viaţă ale copilului, dar care se fundamentează pe anumite structuri biosomatice transmise pe cale genetică, şi deci preexistente în raport cu structurile psihice în curs de formare în ontogeneză. Conform cunoscutei teze a epistemologiei genetice, în evoluţia diferitelor tipuri de structuri biopsihice nu există începuturi absolute, orice structură superioară avându-şi infrastructura organic integrată în structurile care o preced din punct de vedere istoric şi calitativ (**J. Piaget**, 181) .
Formarea şi evoluţia personalităţii sunt strâns legate de trei categorii de procese psihosociale şi socioculturale cu caracter complementar: socializarea,
Integrarea şi învăţarea socială. Fiecare dintre acestea racordează individul la un set specific de exigenţe ale vieţii sociale şi de relaţie şi anume:
Socializarea este un proces psihosocial cu caracter interactiv, prin intermediul căruia se transmit şi se asimilează sisteme de valori, norme, modele socioculturale, atitudini, credinţe şi concepţii, care sunt caracteristice colectivităţilor şi grupurilor de apartenenţă. Fiind un proces care are ca elemente funcţionale fundamentale comunicarea şi influenţa interpersonală şi de grup, *socializarea presupune transmiterea, asimilarea, interiorizarea şi exercitarea activă şi independentă a unor conţinuturi socioculturale care reprezintă principiile structurante ale unei comunităţi istoriceşte constituită*. Aceste conţinuturi, odată asimilate, constituie premisa esenţială a integrării şi coparticipării persoanei la viaţa socială în termeni de normalitate acceptată; după cum, nerealizarea acestui deziderat conduce cel mai adesea la marginalizare, dezinserţie, respingere socială, anomie şi manifestarea unor atitudini şi comportamente deviante sau antisociale.
Influenţele formative care se exercită asupra subiectului în perioada socializării determină configurarea şi îmbogăţirea progresivă a structurilor personalităţii, pe fondul unei activităţi instructiv-educative sistematice şi diferenţiate în funcţie de vârstă şi de aptitudinile personale.
Învăţarea socială este o activitate complexă, complementară şi indisolubil legată de procesul socializării, reprezentând *totalitatea proceselor psihoindividuale şi activităţilor psihosociale prin intermediul cărora se asimilează ansamblurile de cunoştinţe, norme şi modele sociale specifice unei comunităţi, generând pe această*

cale moduri specifice de gândire, simţire şi acţiune. Învăţarea socială presupune nu numai *asimilarea cognitivă* a unor conţinuturi de natură socială, ci şi *interiorizarea* acestora, adică realizarea unor *complexe de natură cognitivă, afectivă, axiologică şi motivaţională*, care - odată formate- vor acţiona ca factori interni în determinarea atitudinilor şi comportamentelor prosociale. De calitatea şi eficienţa procesului de învăţare va depinde nemijlocit atât nivelul de socializare şi integrare socială a membrilor, cât şi coeziunea şi funcţionalitatea generală a comunităţii căreia aparţin.
Integrarea socială reprezintă modalitatea principală de obiectivare a rezultatelor socializării şi învăţării sociale. Integrarea desemnează *preluarea, asumarea şi exercitarea activă a unui sistem de statute sociale şi activităţii corespondente*, cu obligaţiile şi drepturile care derivă din acestea, prin aceasta circumscriindu-se calitatea de *persoană* a individului. În urma identificării cu valorile, normele şi modelele care structurează viaţa comunitară, persoana dezvoltă un sistem complex de relaţii structurale şi funcţionale cu alte persoane, cu organizaţiile şi instituţiile sociale al căror element activ devine.
Dezvoltarea personalităţii, corelativ cu evoluţia persoanei în plan social, este un proces multistadial care presupune o continuă relaţie dinamică între *diferenţiere şi integrare*, două aspecte dialectic-complementare ale oricărui proces evolutiv la nivelul sistemelor complexe (**H. Spencer, L. Bertallanffy, J. Piaget**).
Diferenţierea presupune dezvoltarea şi manifestarea diferită a unor însuşiri, funcţii sau subsisteme (somatice, fiziologice, psihice sau psihosociale), obţinându-se astfel atât o specializare funcţională a acestora, cât şi o mare varietate a parametrilor calitativi şi cantitativi caracteristici, premisa realizării unui profil unic al personalităţii indivizilor şi al manifestărilor comportamentale ale acestora.
Integrarea constă în organizarea elementelor şi însuşirilor în cadrul unor sisteme funcţionale complexe care, odată formate, vor influenţa elementele constitutive şi relaţiile dintre ele. În procesul evoluţiei, orice nouă însuşire este condiţionată în mod esenţial de structurile deja existente, iar prin integrarea noului element în ansamblu, acesta suferă la rândul său modificări structurale şi funcţionale: întregul îşi pune amprenta asupra părţilor sale.
În consecinţă, dezvoltarea individuală presupune o suită de etape calitativ distincte din punct de vedere al gradului de dezvoltare atât a infrastructurilor neuropsihice, cât şi a structurilor operatorii de natură psihică şi psihosocială. Caracteristicile prin care se particularizează etapele dezvoltării psihoindividuale pot fi identificate la toate nivelurile structurale şi funcţionale ale persoanei: la nivel psihosomatic; la nivelul structurii şi profilului general al personalităţii şi subsistemelor sale (cognitiv, afectiv, atitudinal, motivaţional, comportamental etc.); la nivelul Eului şi imaginii de sine; la nivelul sistemului relaţional psihosocial prin care individul se manifestă şi se obiectivează în cadrul grupurilor restrânse, de apartenenţă; la nivelul obligaţiilor şi drepturilor statutare prin care individul se integrează sistemului social general, iar comunitatea îşi reglează raporturile cu membrii săi etc.
Etapele evolutive, identificate la toate tipurile de societăţi umane, au următoarea succesiune: copilăria (0 - 11 ani), pubertatea (11 - 15 ani), adolescenţa (15 - 18 ani), tinereţea (18 - 25 ani), maturitatea (?,5 - 65 ani), senectutea (peste 65 ani). În funcţie de o serie de factori biologici, climaterici, economici, educaţionali şi culturali aceste limite pot varia cu 3-5 ani, mai ales în ceea ce priveşte adolescenţa, tinereţea şi maturitatea; acestea sunt etape definite preponderent pe considerente socioculturale, educaţionale şi economice, factorii endogeni de natură biopsihică având o relevanţă mult mai redusă, comparativ cu etapele copilăriei, pubertăţii şi senectuţii.
Caracteristicile generale ale fiecărei etape pot f sinietizate astfel:

Copilăria (0 - 11 ani): este considerată o etapă care fundamentează şi condiţionează în mod esenţial întreaga evoluţie psihică şi psihosocială a persoanei, împărţindu-se în două perioade, preşcolară şi şcolară, în funcţie de sursa principalilor factori formativi şi educaţionali sub incidenţa cărora se structurează personalitatea copilului şi sistemul său relaţional (familia şi şcoala).
Perioada preşcolară (0 - 6 ani):
(a) În plan intelectual se formează structurile cognitive senzori-motorii şi apoi cele preoperatorii, gândirea copilului fiind predominant concret-acţională; principala cale de contact cu lumea este aceea a simţurilor şi acţiunilor directe cu obiectele. După cum remarca J. Piaget, în această perioadă gândirea copilului se caracterizează prin realism naiv, animism şi artificialism, distincţia dintre realitate şi fantezie fiind destul de relativă, iar percepţia cauzalităţii având un caracter linear, simplist şi univoc. Învăţarea socială, în formele sale implicite şi intuitive, devine o permanenţă în cadrul activităţilor psihice , urmând o evoluţie exponenţială, pe măsură ce se dezvoltă funcţiile semiotice ale limbajului şi – implicit – clasele logice prin intermediul cărora copilul se raportează la realitate. (b) În plan caracterial-relaţional se constată o slabă capacitate de coordonare, autocontrol şi disciplină, acestea fiind impuse în principal de părinţi, mai degrabă prin „condiţionare“ decât prin „învăţare“; activitatea dominantă este jocul, care trebuie înţeles însă ca o formă specifică de învăţare şi exersare socială, în plan acţional şi relaţional (182).
(c) În plan afectiv aria câmpului emoţional este restrânsă, atât în ceea ce priveşte numărul de persoane implicate (în principal părinţii şi fraţii), cât şi problematica afectivă, limitată în special la reflectarea emoţională a propriilor trebuinţe biologice, a fricii sau mâniei, precum şi a unor puseuri de amor propriu şi agresivitate. Ecourile relaţiilor afective primare vor fi însă foarte profunde şi prelungite, putând marca decisiv structura generală a personalităţii adultului de mai târziu; avitaminoza afectivă – de exemplu – poate genera multe disfuncţionalităţi psihice şi comportamentale. Tot în această perioadă îşi are originea complexul oedipian care – în concepţie psihanalitică – constituie nucleul structurant al vieţii afective de mai târziu. Odată cu eventualii fraţi, apare şi sentimentul geloziei, dar şi al competiţiei pentru obţinerea favorurilor părinţilor şi a celor din jur. Se produce o puternică identificare cu părintele de acelaşi sex, premisă a resorbţiei complexului oedipian şi configurării propriei personalităţi.
(d) Începând cu cel de al doilea an de viaţă începe organizarea şi dezvoltarea Eului şi a conştiinţei de sine, proces care va continua după o dinamică proprie, corelativ cu elaborarea „imaginii de sine“; procesul este facilitat de socializarea prin intermediul copiilor de aceeaşi vârstă (parteneri de joc sau de grădiniţă).
Perioada şcolară (6 - 11 ani):
(a) În plan intelectual se configurează sistemele de operaţii concrete reversibile, bazate pe anticipări şi retroacţiuni. Se dezvoltă modalităţi noi de coordonare spaţială, temporală şi cauzală a obiectelor concrete şi reprezentărilor acestora, gândirea devenind din ce în ce mai flexibilă. Învăţarea devine activitatea dominantă, jocul fiind subordonat acesteia.
(b) Se extinde apreciabil aria relaţiilor afective, odată cu lărgirea sistemului relaţional al copilului, ca urmare a integrării în activitatea şcolară. Descoperirea grupului ca un nou sistem relaţional determină o accentuată decentrare psihosocială, universul familial fiind dublat acum de un altul, mult mai complex şi mai greu de controlat. Spre sfârşitul perioadei (9 - 11 ani) se dezvoltă nevoia unei noi forme de agregare şi manifestare socială, constituite preponderent pe criterii de sex, având însă un caracter fluctuant şi conjunctural (ceata sau „banda“ de copii, atât de des invocate în literatura de specialitate).
(c) Încep să se contureze primele interese şi motive de natură cognitivă şi socială, pe fondul interiorizării unor modele culturale „spectaculare“. Învăţătorul sau alte persoane semnificative din noul anturaj devin obiecte de identificare pentru copil, premisă pentru configurarea Eului ideal.
(d) Eul, devenit mult mai puternic şi mai coerent, găseşte în ceilalţi posibilitatea de autovalorizare prin competiţie şi comparaţie interpersonală.
Pubertatea sau „vârsta ingrată“ (11 - 15 ani): este etapa al cărui profil este dat, în mare măsură, de maturizarea funcţiilor sexuale, cu toată suita de consecinţe psihice şi psihosociale ce derivă din acest fapt.
(a) în plan intelectual nota dominantă este dată de dezvoltarea sistemului de operaţii formale, care se pot aplica nu numai obiectelor concrete ci şi ipotezelor şi claselor abstracte de „obiecte formale“. În sensul concepţiei lui Piaget, se constituie „sisteme de operaţii asupra operaţiilor“, ceea ce permite depăşirea realului, odată cu deschiderea câmpului nelimitat al posibilităţilor oferite de gândirea logico-matematică.

(b) Transformările fizico-somatice accentuate, corelativ cu apariţia caracterelor sexuale primare şi secundare, determină o stare de nelinişte, interes pentru propriul corp, un accentuat narcisism şi închidere în sine. Puberul se zbate între dorinţa de a rămâne copil, protejat afectiv şi material de mediul său, şi aspiraţia de a deveni adult, independent şi recunoscut. Contradicţia îmbracă frecvent forma unor crize de dezvoltare şi de adaptare la mediu.
(c) Relaţiile sociale tind să se restrângă, „ceata" perioadei anterioară spărgându-se în grupuleţe, pentru ca – în final – să se constituie cupluri de prieteni legaţi frecvent prin sentimente pătimaşe. Modelele de identificare sunt căutate din ce în ce mai mult în afara familiei şi cercului social imediat, ceea ce poate genera un sentiment de gelozie din partea părinţilor. Autosegregaţia pe criterii sexuale atinge punctul culminant, interesul pentru sexul opus apărând abia spre sfârşitul perioadei.
(d) Eul se circumscrie foarte puternic, determinând frecvent atitudini de intoleranţă, exclusivism, încredere absolută în propria părere. Nevoia de afirmare a propriului eu poate atinge cote paroxistice, îmbrăcând forma „revoltei împotriva tuturor", negarea şi contestarea regulilor şi valorilor consacrate. Folosirea agresivităţii în cucerirea propriei independenţe este corelată cu un sentiment de incertitudine şi angoasă, fapt ce poate induce comportamente neaşteptate: respingerea mediului familial, fuga de acasă, delictul ca formă de sfidare, certuri violente şi relativ nemotivate cu cei din jur etc.
Adolescenţa **sau „criza de originalitate" (15 - 18 ani):**
(a) Odată cu maturizarea caracterelor sexuale şi a asumării unui „tip social", criza specifică perioadei anterioare este depăşită, păstrându-se totuşi anumite tendinţe ale acesteia, în forme şi modalităţi noi de manifestare.
(b) Se dezvoltă considerabil gândirea abstractă, limbajul şi capacitatea de înţelegere a esenţelor, paralel cu dezvoltarea gândirii tehnice, practic-aplicative şi a inventivităţii ca formă de manifestare a propriei personalităţi.
(c) În plan afectiv are loc o reapropiere faţă de părinţi, încercându-se stabilirea unor noi raporturi, considerate „mai echitabile": acceptarea unor revendicări, egalitate în drepturi, recunoaşterea independenţei şi propriilor iniţiative ş.a., ceea ce poate genera anumite „conflicte de autoritate". Se stabilesc relaţii afective cu parteneri de sex opus, paralel cu constituirea unor grupuri de prieteni pe baza unor interese şi aspiraţii comune.
Apar frecvente conflicte afective, generate de nevoia persistenţei pe vechile relaţii emoţionale din cadrul familiei, pe de o parte, şi nevoia de expansiune afectivă şi căutarea de noi parteneri, pe de altă parte. Din acest punct de vedere adolescenţa este vârsta romantică a educaţiei afective şi intelectuale, lecturile şi discuţiile „filozofice" îmbogăţind considerabil universul emoţional şi spiritual al adolescentului.
(d) Primele raporturi sexuale determină profunde restructurări ale câmpului afectiv şi relaţional, cu efecte imediate asupra unor dimensiuni ale personalităţii adolescentului. Se deschide astfel o nouă dimensiune a vieţii sociale, cu efecte prelungite în următoarele etape de dezvoltare.
(e) Nevoile de apartenenţă şi recunoaştere socială pot fi foarte puternice, grupurile de apartenenţă având astfel capacitatea de a impune atitudini şi comportamente specifice prin care caută să se individualizeze prin diferenţiere faţă de alte grupuri. Deseori, anticonformismul adolescentului nu este altceva decât conformismul impus de grupul de apartenenţă sau cel de referinţă, sau expresia nevoii de originalitate. Nevoia de originalitate şi afirmare de sine intră deseori în conflict cu rigorile impuse de procesul integrării sociale.
(f) Are loc maturizarea sistemului motivaţional: interesele, aspiraţiile, convingerile şi idealurile căpătă un caracter coerent şi stabil, dar totodată romantic şi idealist. Interesele profesionale şi ştiinţifice devin foarte puternice, fundamentând alegerea viitoarei profesii şi a drumului în viaţă.
(g) Eul şi imaginea de sine sunt puternic configurate şi stabilizate, devenind astfel operatorii de bază prin intermediul cărora se dezvoltă sistemele relaţionale ale adolescentului şi tânărului în devenire.
Tinereţea **(18 - 25 ani) este perioada finală a îndelungatului proces** al socializării, învăţării şi **integrării sociale , perioadă marcată prin:**
(a) Alegerea profesiei, a nivelului de specializare şi a idealului profesional, precum şi a modalităţilor concrete de realizare a acestora.
(b) Alegerea partenerului de viaţă şi alcătuirea unei familii.
(c) Integrarea activă în viaţa socială, în plan economic, cultural, politic şi religios, ceea ce echivalează cu opţiunea pentru anumite statute şi roluri sociale (alegerea drumului în viaţă).
(d) Nevoia de originalitate a adolescentului este înlocuită treptat de nevoia de adecvare, recunoaştere şi valorizare socială, prin performanţă şi creaţie.

(e) Eul, atingând un nivel ridicat de structurare, are un caracter diastolic, expansiv, orientat spre găsirea formelor optime de obiectivare socioculturală, familială, relaţională şi profesională.
Maturitatea **(25 - 65 ani) este perioada cea mai lungă a vieţii biologice şi sociale, în care persoana se manifestă activ ca membru responsabil al familiei şi societăţii. Se caracterizează prin:**
(a) Atingerea nivelului maxim de specializare, creativitate şi performanţă profesională şi socială, pe fondul unei mari capacităţi de efort fizic şi intelectual. Nivelul înalt al flexibilităţii mentale şi capacităţii de sinteză facilitează realizări deosebite în plan intelectual şi practic.
(b) Identificarea cu valorile şi normele socioculturale care au fundamentat propria ascensiune şi recunoaştere socială, devenind astfel un promotor şi apărător activ al acestora; de aici riscul unui anumit conservatorism şi rezistenţă la schimbare, mai ales după vârsta de 50-55 ani.
(c) Consolidarea familiei, odată cu apariţia copiilor, paralel cu asumarea rolului de educator , susţinător şi îndrumător ai acestora.
(d) O foarte puternică nevoie de recunoaştere şi obiectivare socială prin performanţă, interesele fiind focalizate pe realizarea unei cariere.
(e) Spre sfârşitul perioadei, datorită efortului îndelungat şi stresului acumulat, a inevitabilului conflict cu noile generaţii care pot fi percepute ca atentând la poziţiile ocupate "prin munca de o viaţă", precum şi a unor inexorabile fenomene biologice (andropauza sau menopauza - de exemplu), pot apărea crize specifice, cu manifestări dintre cele mai neaşteptate, înscrise sub formula generică a „nevoii de un nou început".
Senectutea **(peste 65 - 70 ani) este ultima perioadă a vieţii biologice şi sociale, caracterizată prin anumite forme de declin şi destructurare:**
(a) Involuţia naturală a funcţiilor intelectuale şi a capacităţilor de efort.
(b) Restrângerea şi alterarea progresivă a câmpului relaţional şi afectiv, pe fondul accentuării sentimentului de inutilitate şi însingurare, mai ales după ieşirea la pensie şi pierderea partenerului de viaţă.
(c) Restrângerea câmpului motivaţional, prin diminuarea interesului pentru diferite forme de activitate sau pentru dezvoltarea de noi relaţii sociale.

De subliniat faptul că există o mare varietate în manifestările psihosociale caracteristice acestei ultime etape, în funcţie de anumite particularităţi biopsihice (ereditare sau dobândite), de nivelul de educaţie, sau de participarea la diferite programe sociale de reintegrare a vârstnicilor. Astfel, în societatea modernă se constată o prelungire spectaculoasă a perioadei active, precum şi o schimbare a profilului psihosocial al vârstnicilor, prin structurarea unui nou mod de a se raporta la ei înşişi, la ceilalţi şi la societate în general. Asistenţa psihosocială are o importanţă majoră în această perioadă.

Eul în structura personalităţii

Eul este acea parte centrală a personalităţii de care suntem imediat conştienţi, constituită dintr-un set de structuri cognitive care organizează funcţiile psihice ale persoanei, generând continuu consistenţă, pe fondul existenţei conştiinţei de sine şi de lume. Într-un sens mai exact, *eul* reprezintă structura centrală a personalităţii - şi implicit a persoanei - care asigură integrarea dinamică şi continuă a informaţiilor despre sine şi despre lume, generând astfel sentimentul identităţii, continuităţii şi unităţii propriei existenţe.

În sensul dat de **U. Neisser** acestei noţiuni, *eul* trebuie înţeles ca o schemă cognitivă prin intermediul căreia se procesează informaţiile despre sine, despre ceilalţi şi despre lume, printr-o raportare continuă la concepţia despre sine. Datorită frecventelor activări, structura *eului* se remarcă prin stabilitate, coerenţă şi un înalt nivel de organizare, fără ca aceasta să excludă o anumită dinamică, legată atât de procesul formării şi evoluţiei sale în ontogeneză, cât şi de fluctuaţiile conjuncturale ale gradului de priză la realitate şi la sine.

Între conştienţă, conştiinţa de sine şi eu există o legătură de esenţă, dar şi distincţii în ceea ce priveşte sfera de cuprindere. După cum remarca **H. Ey**, *eul* este forma supremă a fiinţei noastre conştiente, este conştiinţa reflexivă constituită într-un sistem de valori proprii persoanei. Fenomenul conştiinţei este însă mai larg decât zona

fenomenologică a *eului*, care trebuie interpretată ca nucleu al sistemului personalității în care se realizează sinteza conştientă a vieții psihice şi sociale, focalizată şi raportată la propria persoană. Principalele forme subiective de manifestare ale *eului* sunt *imaginea de sine şi conştiința de sine* , între care există o relație dialectică de condiționare şi implicare reciprocă.

Eul îndeplineşte numeroase funcții în cadrul personalității, dintre care le amintim pe cele mai importante:

- *sintetizează informațiile* obținute în urma autopercepției şi percepțiilor sociale într-un ansamblu de reprezentări, credințe şi idei despre sine şi despre lume, ceea ce conduce implicit la constituirea *imaginii de sine şi a imaginii de altul* ;
- *integrează fluxul informațional curent* prin raportarea la propria existență, rezultând astfel continuitatea şi unitatea experienței persoanee şi a imaginii de sine, istoria persoană fiind rezultatul acestei proces;
- *generează şi focalizează conştiința de sine*, ca o zonă centrală a câmpului conştiinței individuale şi sociale;
- realizează distincția esențială *eu-ceilalți\eu-lume*;
- mijloceşte *percepția şi înțelegerea altuia*, constituindu-se atât ca referențial al percepției sociale, cât şi ca schemă cognitivă generică de înțelegere şi interpretare a comportamentului celor din jur şi a mediului social imediat;
- *vectorizează câmpul existenței sociale*, prin raportare la problematica sinelui (cine sunt, ce vreau, ce trebuie să fac, spre ce tind, ce pot spera etc.); • mediază şi reglează sistemul atitudinal şi acțional al subiectului , asigurând coerența şi orientarea comportamentului spre scopuri definite în plan individual, familial şi social;
- ndeplineşte o complexă *funcție motivațională*, în principal prin intermediul *eului ideal* - care configurează sistemul proiectiv al persoanei, cât şi ca urmare a structurării conştiente a câmpului motivațional în funcție de priorități, nivel de aspirație, conjuncturi ş.a.

Structura şi formele eului. La o analiză atentă a celor prezentate mai sus, rezultă că *eul* nu realizează numai o funcție cognitivă, de percepție şi interpretare a fluxului informațional prin raportare conştientă la propria persoană; complementar, şi într-o măsură mult mai mare*, eul îndeplineşte un rol structurant pentru câmpul existențial şi experențial al persoanei*, fiind zona în care se elaborează, se orientează şi se reglează atitudinile, conduitele şi activitățile prin care subiectul se raportează - voluntar şi conştient - la mediul său, la ceilalți şi la sine însuşi.

Trecerea de la lumea interioară (predominant autoperceptiv-reflexivă) - la lumea exterioară (predominant activ-relațională) - presupune existența unor niveluri , forme şi straturi distincte ale eului, care se pot prezenta în mai multe ipostaze, şi anume:

(1) O primă distincție conceptuală poate fi făcută între *eul somatic*, al cărui conținut este dat de totalitatea informațiilor şi reprezentărilor privind propriul corp (fizionomia, date antropometrice, sinestezia, particularități kinestezice ş.a., şi *eul psihologic*, care se referă la însuşirile şi structurile psihice prin care persoana se manifestă ca subiect activ, conştient de sine şi de lume.

(2) O a doua distincte poate fi făcută în funcție de conținutul, formele de manifestare şi rolurile îndeplinite de eu în procesul de relaționare a persoanei cu sine însuşi şi cu mediul social (vezi figura 3.5.). Într-adevăr, pornind de la concepția lui **K. Lewin** privind câmpul psihologic al persoanei, cercetările experimentale au evidențiat existența a cel puțin trei niveluri distincte de organizare a *eului*.

Eul intim: reprezintă zona cea mai profundă şi mai specifică a structurilor subiective ale persoanei, cuprinzând un sistem de valori, sentimente, atitudini, credințe, fapte şi

informații care au cea mai mare semnificație pentru istoria individuală. Locul central în cadrul acestei structuri îl ocupă imaginea de sine, aceasta îndeplinind rolul de referențial fundamental în configurarea universului existențial şi relațional al persoanei. Atitudinile față de sine, față de ceilalți şi față de lume, organizarea şi desfăşurarea sistemului de relații interpersonale, modul specific de implicare în gama largă de activități prin intermediul cărora persoana se obiectivează în plan sociocultural ş.m.a. - toate acestea sunt condiționate în mod esențial de structura *eului intim* şi a *imaginii de sine*.

Eul social: cuprinde sistemul de valori, atitudini şi idei pe care persoana le împărtăşeşte cu cei din grupurile sociale cărora le aparține din punct de vedere profesional, religios, etnic, economic sau cultural. La nivelul eului social se găsesc şi acele roluri acceptate şi interiorizate, care se găsesc în consonanță cu reperele valorice şi atitudinale specifice eului intim. Prin intermediul eului social persoana se valorizează şi se obiectivează în raporturile interpersonale directe, din cadrul diferitelor grupuri de apartenență (familia, grupul de muncă, grupul de prieteni etc.).

Eul public: reprezintă zona deschisă a personalității, în care se angajează şi se desfăşoară relațiile oficiale ale persoanei. Cuprinde seturi de valori, atitudini şi comportamente care derivă nemijlocit din natura rolurilor şi statutelor pe care persoana le deține în calitate de membru activ şi responsabil al colectivității: cap de familie, director de instituție, om politic, educator, militar sau om de afaceri etc.

(3) O a treia distincție se poate face în funcție de obiectul de referință al eului şi instanța psihologică care îl generează. Astfel, vom distinge: *eul subiectiv* (concepția despre sine a individului); *eul reflectat* (imaginea despre o persoană reflectată de către cei din jur); *eul autentic* (care se referă la structurile psihosociale reale ale persoanei, spre deosebire de ceea ce apare din jocul de rol, ca urmare a asumării unor „măşti“); *eul ideal* (modelul spre care aspirăm, constituit într-un factor structurant şi motivațional pentru propria personalitate).

Fiecare dintre formele eului poate fi caracterizată printr-un set de indicatori operaționali: faza de evoluție, gradul de structurare, consistența şi coerența internă, compatibilitatea cu celelalte forme ş.a.

Din perspectiva acestei concepții teoretice, *eul* ca structură centrală a persoanei posedă o dinamică specifică. În plan diacronic acest fapt semnifică existența unei succesiuni de etape în formarea şi manifestarea structurilor sale, începând cu *eul în formare*, specific primilor ani de viață, şi terminând cu *eul bătrân*, specific ultimei perioade din viață. În plan sincronic dinamica eului se manifestă prin existența unui câmp variabil ca extensiune , în funcție de zona realității sociale pe care *eul* o structurează, oferindu-i semnificații derivate din configurația propriilor caracteristici; acest fapt presupune şi manifestarea conjuncturală a unor faze egosistolice sau egodiastolice ale *eului*, în funcție de numărul şi varietatea „obiectelor sociale“ la care se raportează şi pe care le încorporează, resemnificându-le în plan subiectiv.

Mecanisme de apărare a eului. Indiferent de concepția teoretică din perspectiva căreia interpretăm eul ca fenomen psihosocial, acesta trebuie înțeles ca o structură centrală care asigură coerența, echilibrul şi funcționalitatea personalității; în esența sa, este modalitatea principală de elaborare, organizare şi control a conduitei adaptative individuale în raport cu mediul natural şi social. Atât dezvoltarea şi manifestarea normală a personalității, cât şi toate formele de destructurare psihopatologică sau manifestare deviantă constituie rezultatul unor perturbări structurale sau funcționale la nivelul *eului*.

În sens general, *prin mecanisme de apărare a eului se înțelege un ansamblu de operații şi procese psihice şi psihosociale care se opun ruperii echilibrului*

personalității, dezagregării individualității biopsihice și dezorganizării conduitei adaptative a individului.
Una dintre cele mai complete sistematizări ale tipurilor de complexe este oferită de **J.B. Coleman** care propune următoarea clasificarea:

Mecanisme de apărare	Funcțiuni specifice
Refularea	Respingerea și menținerea în inconștient a unor reprezentări (gânduri, imagini, amintiri) legate de o pulsiune (situație pulsională) care, dacă ar fi menținută în conștiință ar perturba echilibrul psihic.
Regresiunea	Retragerea eului la un nivel de dezvoltare mai timpuriu, sau la un nivel de aspirație mai coborât, implicând răspunsuri mai puțin mature și uzuale.
Refuzul realității	Protejarea eului de o realitate neplăcută, prin refuzul de a o percepe.
Raționalizarea	Încercarea de a proba că un comportament este „rațional", justificabil, dezirabil și acceptabil pentru eu.
Represiunea	Înlăturarea gândurilor dureroase sau periculoase din conștiință.
Repararea răului.	Ispășirea - și astfel neutralizarea- actelor și dorințelor inacceptabile moral sau rațional.
Fantezia	Satisfacerea dorințelor frustrate pe cale imaginară.
Formația	Înlăturarea dorințelor periculoase prin exagerarea tipurilor de atitudini și comportament opuse și utilizarea acestora ca „bariere" subiective.
Identificarea	Creșterea sentimentului valorii prin identificarea cu persoana sau instituția care posedă prestigiu.
„Insularizarea emoțională"	Retragerea emoțională în pasivitate, pentru a proteja rănile eului.
Introiecția	Încorporarea valorilor externe și a etaloanelor în structura eului, înlăturând astfel amenințările și arbitrariul mediului extern.
Izolarea	Scoaterea unei sarcini afective dintr-o situație prejudiciantă, sau segmentarea unor atitudini incompatibile în componente logic impermeabile, și deci acceptabile pentru echilibrul psihic al persoanei.
Proiecția	Plasarea blamului și responsabilităților pentru dificultăți pe seama altora, sau atribuirea unor dorințe imorale sau inacceptabile altora.
Deplasarea	Descărcarea sentimentelor saturate de ostilitate pe obiecte mai puțin periculoase decât cele care le-au generat inițial.
Compensația	Mascarea slăbiciunii prin accentuarea unei trăsături dorite, sau acceptarea frustrației într-o zonă prin suprasatisfacerea într-o altă zonă.

După cum se vede din prezentarea de mai sus, mecanismele de apărare se caracterizează printr-o mare diversitate, modul lor de configurare funcțională ținând

atât de tipul şi particularităţile personalităţii, cât şi de natura situaţiilor în care acestea sunt solicitate să se manifeste.

✎ Explicaţi rolul pe care îl joacă eul în structurarea personalităţii.

Eul şi imaginea de sine

Capacitatea de reflexivitate conştientă specifică eului se manifestă la un moment dat şi în raport cu propria persoană, rezultând astfel un sistem dinamic de cunoştinţe, reprezentări, credinţe şi idei despre sine.

Imaginea de sine reprezintă forma subiectivă prin care luăm cunoştinţă şi ne reprezentăm propria persoană, cu ansamblul de trăsături, însuşiri şi relaţii cu mediul natural şi social. Raportul dintre *eu* şi *imaginea de sine* este deosebit de complex, implicând atât condiţionări reciproce specifice raportului dintre parte şi întreg, cât şi retroacţiuni cu funcţii reglatorii la nivelul sistemului personalităţii şi al subsistemelor sale. Imaginea de sine se constituie reflexiv, pe fondul unui sentiment de identitate şi continuitate a propriei persoane, trăit preponderent ca ipostază a prezentului psihologic: „eu sunt, eu fac, eu am“.

Conţinutul *imaginii de sine*, mai restrâns decât al eului, implică următoarele aspecte principale:

- imaginea despre propriul corp şi despre calităţile fizice şi psihice de care suntem conştienţi;
- identitatea socială, caracterizată prin nume, vârstă, domiciliu, o anumită familie, profesie, statut economic etc.;
- modul de înţelegere a ceea ce facem, simţim şi gândim la un moment dat, prin raportarea la anumite repere valorice şi atitudinale pe care le conştientizăm că fiindu-ne caracteristice;
- reprezentările pe care le avem despre poziţia noastră în societate şi despre rolurile jucate în situaţii şi împrejurări de viaţă relevante;
- sentimentele faţă de noi înşine, faţă de ceilalţi şi faţă de evenimentele şi situaţiile semnificative în care suntem sau am fost implicaţi;
- istoria personală marcată de evenimente semnificative şi unice, care conferă sentimentul continuităţii şi unităţii propriei existenţe;
- un puternic sentiment al prezentului, în care totul se focalizează pe ideea de *eu, aici, acum*;
- un "proiect de viaţă", caracterizat prin idealuri, scopuri şi interese de viitor, împreuriă cu strategiile de realizare a acestora;
- sistemul de relaţii interpersonale semnificative, trecute sau prezente, reale sau virtuale, principale sau secundare;
- spaţiul fizic şi psihosocial „personalizat“ (care poartă amprenta opţiunilor, voinţei, acţiunilor şi personalităţii noastre).

Fiind în esenţa sa un fenomen relaţional, format la intersecţia dintre psihologic şi social, *imaginea de sine* se elaborează printr-o continuă sinteză între percepţia de sine şi percepţia de altul, procese mediate de modele şi repere axiologice interiorizate în ontogeneză prin socializare şi învăţare socială. În procesul mai larg de relaţionare socială a persoanei, imaginea de sine îndeplineşte următoarele funcţii principale: a) Mediază percepţia şi cunoaşterea interpersonală , datorită calităţii de referenţial în

procesul evaluării de sine şi a cunoaşterii şi evaluării celor din jur. b) Asigură autoreglarea atitudinală şi comportamentală în raport cu valorile, scopurile şi idealurile conştient asumate. c) Mediază raporturile interpersonale, prin jocul complex dintre eul subiectiv, eul autentic, eul reflectat şi eul ideal. d) Condiționează nemijlocit stabilirea nivelului de aspirație în diferite domenii de activitate, precum şi alegerea mijloacelor optime de atingere a acestuia şi a scopurilor propuse. e) Constituie elementul central în procesul de structurare a „prezentului psihologic" , inserat dinamic în lanțul istoriei individuale.

Formarea şi evoluția imaginii de sine. Între structura *eului* şi profilul *imaginii de sine* există o strânsă interdependență: *imaginea de sine* derivă din reflectarea subiectivă, conştientă şi sintetică a „eului aflat în situație", însă această imagine odată constituită poate influența semnificativ structura şi funcționarea eului, devenind o componentă esențială a acestuia.

Eul reprezintă forma de organizare dinamică a proceselor subiective prin care ne raportăm conştient la lume şi la noi înşine, în timp ce imaginea de sine se referă la chiar reprezentarea noastră despre propria persoană. Între cele două structuri subiective există decalaje de conținut şi nivel de dezvoltare, în măsura în care *conştiința* şi *conştiința de sine* nu sunt acelaşi lucru, pe nici o treaptă de dezvoltare a persoanei. În consecință, deşi procesele de formare şi evoluție a *eului* şi *imaginii de sine* nu coincid, ele se află într-o strânsă interdependență temporală şi calitativă, ambele fiind condiționate de apariția conştiinței de sine, în câmpul mai larg al conştiinței individuale. Astfel, copilului mic îi lipseşte cu desăvârşire conştiința de sine deşi este conştient de multe dintre elementele mediului; adultul le are pe amândouă, dar ele nu sunt identice (**G.W. Allport**, 6).

În concepția lui **W. James**, evoluția eului presupune următoarele etape: *eul corporal*, care se referă la conştientizarea propriului corp; *eul material*, care presupune sistemele de relaționare cu aspectele materiale ale existenței; *eul spiritual*, care implică procesele raționale de luare în stăpânire a realității .

Nuanțând această etapizare, **G. Allport** identifică şase etape, caracterizate sintetic prin: simțul corporal, identitatea de sine, respectul de sine, imaginea de sine, extensiunea eului şi efortul personal central (6, 120). Astfel:

(Folosind o metodologie mult mai riguroasă, **L'Ecyuer** identifică cinci zone calitativ distincte în structura eului: *eul material, eul personal, eul adaptativ, eul social şi eul non-eu* (v. tabelu13.5.).

Structuri:	Substructuri:	Categorii:	Expresii tipice în limbaj:
Eul material	Eul somatic	- trăsături şi aspect fizic - condiție fizică	- sunt cam slab - obosesc uşor; alerg iute
	Eul posesiv	- posesie materială - "posesia" unor persoane	- am o bicicletă (casă) - este sora (mama) mea
Eul personal	**Imaginea eului**	- aspirații - implicare în activități - sentimente şi emoții	- doresc să devin inginer - fac sport; muncesc zilnic - iubesc pe X;

		- gusturi şi preferințe - capacități/aptitudini - calități/defecte	detest pe Y - îmi place să citesc - pot să alerg 5000 metri - sunt generos
	Identitatea eului	- denotări simple - statut şi rol - consistența - ideologia - identitate abstractă	- sunt un tânăr de 30 ani - sunt director (student) - nu prea ştiu cine sunt - sunt împotriva tiraniei - sunt un om independent
Eul adaptativ	**Valoare de sine**	- competență - valoare personală - strategii de adaptare	- sunt cel mai bun la W-98 - sunt cu adevărat onest - când sunt enervat ascult muzică simfonică
	Activitatea sinelui	- autonomie - ambivalență - dependență - actualizare - stil de viață	- pot să fac singur asta! - nu ştiu ce să urmez! - ascult mereu de şef - simt că mă maturizez - duc o viață echilibrată
Eul Social	**Preocupări şi activități sociale** **Sexualitate**	- receptivitate - dominare - altruism - referință simplă - experiență erotică	- îmi place să ascult opinii - dau ordine ferme - îi ajut pe vecini la necaz - am o prietenă intimă - iubita mea este senzuală
Eul non-eu	**Referință interpersonală** Opinia mea despre mine		- colegul meu are o vilă - ceilalți cred că sunt docil

Fiecare dintre aceste dimensiuni capătă configuraţii specifice în funcţie de vârstă, respectiv în funcţie de gradul de maturitate psihosocială a persoanei, ponderea lor putând fi foarte diferită de la o etapă de dezvoltare la alta. Etapele de dezvoltare a eului sunt următoarele: apariţia (0 - 2 ani); confirmarea (2 - 5 ani) ; dezvoltarea (5 - 11 ani); diferenţierea (11 - 18 ani); eul maturităţii adulte (18 - 60 ani); eul bătrân (peste 60 ani). În fiecare stadiu de dezvoltare eul are o structură specifică, implicând anumite substructuri, categorii şi forme de manifestare în conduită Însă, indiferent de modelele teoretice adoptate, fiecare evidenţiază faptul că eul este o structură dinamică, a cărei evoluţie ţine atât de factori naturali (maturizarea neuro-somatică), cât şi de integrarea şi învăţarea progresivă la care este supus subiectul în cursul vieţii sale sociale.

Procese psihosociale implicate în formarea imaginii de sine

Constituirea sistemului de reprezentări despre noi înşine este un proces psihosocial care se manifestă în zona de interferenţă dintre individual, microsocial şi macrosocial. În consecinţă, în cursul acestui proces vor interveni o serie de factori psihosociali care vor mijloci formarea imaginii de sine. Dintre care cei mai importanţi sunt următorii.
Reflectarea socială. Pentru a conştientiza care sunt trăsăturile specifice propriului eu sunt necesare două condiţii principale: a) mediul sociocultural căruia îi aparţinem să propună o definiţie şi un etalon pentru caracteristica respectivă; b) grupul social să „proiecteze" asupra noastră o imagine asupra a ceea ce se consideră că suntem, imagine care - acceptată şi interiorizată - devine un element component al imaginii de sine. Astfel, după cum remarca **G.H. Mead**, concepţia care ne-o formăm despre noi înşine este în cea mai mare parte reflectarea părerilor persoanelor importante din mediul social căruia îi aparţinem, fizic şi afectiv.

Cercetând modul cum se formează aprecierea de sine (un aspect particular al imaginii de sine), **K. Gergen** a desfăşurat următorul experiment. Studenţii dintr-o grupă experimentală au fost solicitaţi ca în cadrul unei discuţii directe să-şi evalueze o serie de calităţi sau defecte care le sunt caracteristice. S-a folosit ca „element de reflectare socială“ o studentă foarte frumoasă dintr-un an superior. Aceasta trebuia să comunice celor intervievaţi un mesaj puternic, de apreciere pozitivă - manifestându-şi discret acordul ori de câte ori subiectul îşi evidenţia o trăsătură pozitivă şi dezacordul atunci când trăsătura era negativă. Deci, asupra studenţilor era proiectată o anumită imagine (pozitivă, în acest caz), prin intermediul unei persoane semnificative (statutul special al unei studente foarte frumoasă, dintr-un an superior). În cazul funcţionării fenomenului de oglindire socială, studenţii din grupul experimental ar fi trebui să-şi modifice sensibil nivelul de autoapreciere în raport cu studenţii dintr-un grup martor, unde mesajul pozitiv amintit nu a fost transmis. Ipoteza a fost validată semnificativ de datele experimentale: studenţii şi-au însuşit imaginea pozitivă proiectată asupra lor, constatându-se şi persistenţa în timp a imaginii astfel formată (88, 120 ş.u.).
Un alt experiment efectuat asupra unor grupuri de copii a vizat medul cum aceştia pot fi determinaţi să-şi modifice comportamentul sub incidenţa imaginii care este proiectată asupra lor de către profesori; s-a avut în vedere gradul în care copiii poluează mediul lor (**Miller**, **Buckman** şi **Belon**, 1975). Unui prim grup i s-a spus că membrii săi erau foarte ordonaţi şi nu poluează mediul prin aruncarea de hârtii şi resturi; unui al doilea grup i s-au explicat motivele pentru care trebuie să păstreze curăţenia şi solicitându-se acest lucru; un al treilea grup nu a suferit nici o influenţă, constituind grupul de control. După un scurt timp s-a constatat că gradul de poluare în primul grup era cu 40 % mai redus decât în cazul celui de al doilea grup, şi cu 60 %

mai redus față de grupul de control. Reluându-se verificarea după o perioadă, s-a constatat că noul comportament indus prin reflectare socială era persistent în timp numai în cazul primului grup.

Însă, trebuie remarcat că oamenii sunt foarte selectivi în alegerea sau acceptarea unei „oglinzi sociale". Tendința generală este de a accepta mult mai uşor opiniile celor care proiectează asupra noastră o imagine pozitivă, şi de a respinge - prin ignorare, raționalizare sau discreditare- părerile defavorabile sau care sunt într-un accentuat dezacord cu propriile noastre opinii. O mare importanță o are poziția şi prestigiul celui care îndeplineşte rolul de oglindă socială: cu cât acestea sunt mai înalte, cu atât efectele sunt mai puternice şi mai persistente în timp; părerile persoanelor foarte importante devin adesea referențiale esențiale în formarea imaginii de sine.
Observațiile experimentale arată ca nu este totdeauna necesar ca imaginea reflectată să se refere la propria noastră persoană. Printr-un efect de „halou social", o anumită imagine - pozitivă sau negativă - proiectată asupra cuiva apropiat se răsfrânge şi asupra noastră, producând efecte indirecte. Însă, în timp ce în cazul unei imagini negative tendința este de distanțare şi disociere de obiectul proiecției, în cazul unei imagini pozitive tendința este de apropiere, chiar prin invocarea unor legături pur formale sau simbolice (ca în cazul susținătorilor unei echipe de fotbal, care se simt personal gratulați şi valorizați atunci când echipa favorită câştigă un meci important). După cum se constată adesea, oamenii sunt dispuşi să facă eforturi considerabile pentru a intra în zona de aură, sau a se alătura celor care au succes sau ocupă o poziție foarte importantă. Când fizic acest lucru nu este posibil, se poate recurge la o apropiere simbolică, ca în cazul unor tineri care poartă unele însemne aparținând unor organizații sau grupuri de prestigiu, fără să existe însă legături directe cu acestea. Fenomenul are la bază o puternică nevoie de valorizare socială, chiar dacă acest fapt înseamnă „împodobirea cu razele de glorie ale altora".
Compararea socială. Chiar dacă asupra lor se proiectează o anumită imagine, oamenii sunt adesea nevoia unor confirmări şi întăriri, Compararea socială oferind reperele obiective necesare consolidării imaginii de sine. După cum demonstrează **L. Festinger** (1954), procesul comparării sociale este esențial atât pentru formarea şi modelarea personalității , conduitelor interpersonale şi imaginii de sine, cât şi pentru a se putea stabili ceea ce este bine, adevărat, frumos sau just în viața socială. Compararea socială este un proces continuu, care începe încă din perioada copilăriei (faimoasele „întreceri" specifice vârstei), capătă o pondere deosebită în adolescență şi continuă de-a lungul întregii vieți, oferind criterii şi zone de certitudine în varietatea şi fluiditatea vieții cotidiene. Şcolile absolvite, mediul social frecventat, reşedința deținută, grupurile de apartenență, statutul material al familiei ş.a. constituie în mod curent baza unei continue comparări sociale prin care ne reglăm imaginea de sine i atitudinile față de noi înşine şi față de cei din jur.

Jocul de rol: Situațiile sociale în care ne implicăm afectiv şi motivațional sunt de natură să influențeze anumite zone ale eului şi imaginii de sine; aceste influențe sunt în consonanță cu rolurile pe care le jucăm şi ni le asumăm. Prin acceptarea şi interpretarea unui rol social se produce un fenomen de identificare cu normele care reglează din punct de vedere sociocultural comportamentul specific respectivului rol, caracteristicile acestuia fiind interiorizate şi asumate. În timp, are loc un complex proces de modelare a personalității şi imaginii de sine, astfel încât observatorul extern avizat poate identifica cu uşurință statutul social sau profesional al cuiva în funcție de

trăsăturile rolului dominant pe care îl joacă, trăsături care au devenit vizibile prin comportamentul general al celui în cauză. Oamenii care interpretează roluri publice ajung să se identifice cu acestea, imaginea de sine modificându-se sensibil în funcție de natura rolurilor şi caracteristicile acestora. Astfel, se poate stabili profesia unei persoane, calitatea de conducător sau subaltern, statutul material ş.a. ; comportamentul general devine „transparent" în raport cu rolurile principale cu care ne identificăm în diferite perioade din viață.
În concluzie la cele prezentate mai sus, rolurile pe care le interpretăm cu convingere nu rămân un simplu exercițiu exterior şi fără consecințe; dimpotrivă, acestea modelează cel mai adesea personalitatea noastră, conferindu-i calități care inițial aparțineau numai rolului jucat, nu şi persoanei puse să interpreteze acel rol. Deci, *personajul se insinuează în structura persoanei, inducându-i caracteristicile sale*.
Diferențierea socială. Organizarea personalității presupune, paralel cu circumscrierea eului, realizarea unei distincții clare între eu-celălalt şi eu-lume. Această tendință spre diferențiere începe din primii ani de viață, menținându-se de-a lungul întregii vieți ca un factor motivațional dintre cei mai importanți. Într-un mod foarte activ, majoritatea oamenilor face un efort intens şi permanent pentru a-şi crea un eu distinctiv şi original, acționând în acest sens atât asupra propriei persoane, cât şi asupra mediului imediat. Comparația socială, pe lângă capacitatea de a oferi referențiale în procesul evaluării psihosociale, constituie şi o modalitate directă de identificare a acelor atribute care oferă distinctivitate propriei personalități.
Nevoia de unicitate, foarte puternică în special în societatea occidentală contemporană, determină oamenii să evite toate situațiile în care pot fi asemănători celorlalți. Resurse şi eforturi deosebite vor fi investite în scopul obținerii unei diferențieri şi originalități care să le marcheze personalitatea şi mediul; medul de a se îmbrăca, obiectele pe care şi le procură, amenajarea locuinței, mediul pe care îl frecventează, hooby-urile şi sporturile practicate ş.a. - toate acestea vor fi folosite ca modalități eficiente de satisfacere a nevoii de unicitate. Chiar atunci când unele dintre aceste elemente par comune (automobile, aparatură electronică de serie, îmbrăcăminte şi obiecte personale etc.), ele vor fi învestite afectiv cu atribute speciale, astfel încât pentru cel în cauză ele vor căpăta atributul unicității subiective.
al

Numeroase cercetări au fost efectuate în legătură cu factorii şi efectele diferențierii sociale, mai ales în cadrul unor comunități eterogene din punct de vedere etnic, religios, cultural sau economic (McCurie, Snyder, Fromkin, Gergen ş.a.). Folosindu-se metoda autodescrierii, s-a constatat că subiecții chestionați au tendința generală de a se caracteriza în primul rând prin ceea ce îi deosebeşte de ceilalți. Astfel, dacă într-un grup majoritar de albi se găsesc şi câțiva negri, aceştia vor aminti în primul rând că sunt de culoare, fapt ce nu se întâmplă dacă grupul majoritar este tot de culoare. Oricare tă caracteristică distinctivă este invocată prioritar, ceea ce demonstrează importanța deosebită a diferențierii sociale în definirea eului şi elaborarea imaginii de sine. La nivelul cel mai înalt de obiectivare a personalității, creativitatea poate fi considerată o modalitate superioară de diferențiere socială şi interpersonală.

Memoria şi imaginea de sine. Elaborarea eului şi a imaginii de sine presupune un proces continuu de integrare şi interpretare a informației endogene şi exogene privind propria persoană şi relațiile sale cu mediul. Din această perspectivă, este de presupus că memoria - datorită capacității sale de reactualizare selectivă a unor informații privind istoria individuală, poate influența profilul şi dinamica imaginii de sine.

Se impune necesitatea existenței unor mecanisme de autoreglare spontană. (feed-back-uri), care. să asigure automenținerii imaginii de sine, şi a s stemelor

atitudinile, relaţionale şi comportamentale pe care le condiţionează, între anumite limite de stabilitate şi coerenţă. De altfel, psihicul uman, datorită calităţilor sale de sistem complex cu autoreglare implică în mod necesar existenţa acestor mecanisme la toate nivelurile şi în toate formele sale de manifestare; deci, inclusiv la nivelul eului – ca structură centrală a personalităţii şi a *imaginii de sine* – ca modalitate de obiectivare a eului în planul autoreflexivităţii conştiente.

Principalele modalităţi de automenţinere a imaginii de sine în diferitele împrejurări de viaţă sunt următoarele:

Autovalidarea ipotezelor despre sine. Pe baza informaţiilor primite din exterior, în urma proceselor de reflectare şi comparaţie socială - în special, ne formulăm anumite ipoteze despre noi înşine, ipoteze care pot căpăta, prin simplul fapt al existenţei lor, o deosebită capacitate structurantă pentru sistemul nostru atitudinal şi comportamental. Această capacitate este cu atât mai mare cu cât imaginea formată pe această cale se află în concordanţă cu unele trăsături ale eului ideal. În această situaţie, menţinerea ipotezei despre sine capătă o deosebită funcţie motivaţională, determinând alegerea unui comportament social prin care aceasta să fie validată. De exemplu, dacă ne-am format impresia că suntem un om generos sau curajos, vom căuta să ne manifestăm în aşa fel, şi în asemenea situaţii, încât să se confirme imaginea formată despre noi înşine. Însă, acţionând de-a lungul timpului, forţa motivaţională de autovalidare determină în mod efectiv structurarea pe această direcţie a personalităţii. Acesta este un mecanism activ, care contribuie la transformarea virtualităţilor în realitate psihologică, respectiv la valorizarea personalităţii pe direcţia idealurilor şi aspiraţiilor specifice subiectului.

Afilierea selectivă la mediul social. O altă modalitate de menţinere a imaginii de sine este aceea de a căuta acele medii sociale (persoane, grupuri, organizaţii, activităţi, profesii ş.a.) care să corespundă în cea mai mare măsură aspiraţiilor şi motivaţiilor esenţiale ale eului. Prin această afiliere selectivă la mediu oferim celorlalţi informaţii care să le permită să ne interpreteze în sensul propriei imagini pe care o avem despre noi înşine. Cercetările arată că eforturile oamenilor de a oferi celorlalţi informaţia care să corespundă propriilor imagini despre ei înşişi este cu atât mai mare cu cât există semnale că aceştia nu îi apreciază în sensul dorit.

> De exemplu, dacă ne considerăm o persoană sociabilă, iar din partea celor din jur primim semnale prin care ni se recunoaşte această caracteristică, nu vom face eforturi deosebite de a o sublinia în continuare; dimpotrivă, dacă primim semnale că cei din jur nu ne consideră ca atare, vom încerca toate mijloacele de a le demonstra această trăsătură, recurgând chiar la gesturi şi acţiuni ostentative.

Raţionalizarea opiniilor contrare. Fără îndoială, nu toate informaţiile pe care le primim din partea celor din jur concordă cu imaginea pe care ne-am format-o despre noi înşine. În acest caz pot intra în funcţiune o serie de mecanisme psihosociale prin care vom încerca să modificăm opiniile neconcordante: persuasiunea, amplificarea informaţiei favorabile validării propriei opinii, ignorarea opiniilor nefavorabile sau „raţionalizarea“ acestora. În sens psihanalitic, prin raţionalizare se înţelege un procedeu prin care subiectul încearcă să dea o explicaţie coerentă din punct de vedere logic, sau acceptabilă din punct de vedere moral, unei atitudini, acţiuni, idei sau sentiment, ale căror motive reale nu îi sunt accesibile, sau sunt de neacceptat în plan afectiv şi motivaţional (v.116). Având multiple articulaţii inconştiente, raţionalizarea constituie o modalitate frecventă de a face compatibilă o anumită imagine pe care ne-am format-o despre noi înşine cu opiniile care o contrazic. în acest caz se caută „explicaţii raţionale“, prin invocarea unor trăsături ale persoanei care emite asemenea opinii neconvenabile: „nu înţelege despre ce este vorba“, „este invidioasă“, „vrea să

se răzbune" etc. Desigur, există şi posibilitatea ca în situația în care opiniile contrare sunt numeroase, sau provin din partea unor persoane cu un înalt prestigiu profesional sau moral, subiectul să încerce să-şi modifice propria sa imagine, prin intermediul reflectării şi comparației sociale.
Trebuie remarcat că şi mecanismele de apărare a eului la care ne-am referit anterior intervin în procesul complex al menținerii imaginii de sine în condițiile unei mari variabilități a stimulilor care acționează asupra subiectului şi a diversității situațiilor sociale în care acesta este implicat.

Eul şi înțelegerea emoțiilor

Emoțiile reprezintă una dintre principalele dimensiuni ale vieții sufleteşti, înțelegerea, interpretarea şi racordarea acestora la celelalte dimensiuni ale vieții psihice ținând de funcția sintetic-integratoare a eului. Într-adevăr, atitudinile şi comportamentele sociale au în structura lor- pe lângă dimensiunea cognitivă şi cea axiologică - şi o dimensiune afectivă, care reprezintă atât fondul general pe care se structurează celelalte componente, cât şi un important factor de energizare şi orientare a activității psihice - în general, şi a comportamentului social - în special.
Însă, după cum demonstrează majoritatea teoriilor care se referă la acest domeniu, stările emoționale au o puternică condiționare socioculturală şi psihosocială, astfel încât înțelegerea acestora - mai ales sub aspectul rolului jucat în structurarea eului şi a formării imaginii de sine- condiționează în mare măsură decodificarea mecanismelor psihosociale care fundamentează relațiile interpersonale, fenomenele de grup sau de masă, producerea comportamentelor deviante sau delincvențiale ş.a.
Fenomenele legate de producerea şi înțelegerea emoțiilor pot fi abordate din trei perspective teoretice principale: *biologică, cognitivă şi constructivistă*.
Din perspectivă *biologică*, emoțiile sunt interpretate ca o consecință a unor procese fiziologice: anumite particularități conjuncturale ale proceselor nervoase, endocrine, respiratorii, circulatorii ş.a., determină apariția unor stări emoționale specifice (furie, frică, tristețe, surpriză, bucurie etc.). Pornind de la teoria lui **Ch. Darwin** (1872), se acceptă ideea că există o anumită continuitate genetică între reacțiile emoționale la om şi la animale, aceste reacții având în principal o funcție adaptativă: frica este un răspuns natural la pericol, furia semnalizează prezența unui obstacol care trebuie distrus, bucuria o stare benefică care trebuie menținută etc.
Deşi nu au putut fi identificate modificări fiziologice specifice fiecărei stări emoționale, în sprijinul acestei teorii sunt invocate experimentele care arată că anumite stări emoționale fundamentale (fericirea, tristețea, mânia, teama, surpriza şi dezgustul) au putut fi recunoscute într-o măsură semnificativă după expresia facială de către subiecți aparținând unor culturi diferite (SUA, Chile, Japonia), ceea ce pare să sugereze că expresiile emoționale faciale sunt universale. Pentru a se elimina factorul unei posibile modelări a expresiilor prin mass-media experimentele au fost reluate pe membrii unor triburi izolate; rezultatele arată că şi în acest caz, pentru emoții precum frica, mânia şi fericirea, expresiile faciale au putut fi recunoscute într-o proporție semnificativă. În consecință, se poate presupune că există o anumită bază genetică a emoțiilor, însă acestea suportă o puternică modelare şi condiționare socială, care nu poate fi ignorată. Folosind acest suport teoretic, au fost puse la punct tehnici de inducere a unor stări emoționale prin intermediul *retroacțiuni faciale*, pe baza tezei că expresiile faciale, oferind informații asupra unei stări emoționale, implicit o poate amplifica (**Lanzetta**, 1976).

Din perspectivă *cognitivă*, emoţiile - deşi posedă o componentă biologică - sunt identificate prin atribuire, adică prin ataşarea unor denominativi socioculturali. Această concepţie are la bază teoria bifactorială a emoţiilor, elaborată de **S. Schachter** (1964). Conform acestei concepţii, circumscrierea unei emoţii presupune prezenţa a doi factori: a) unul biologic, nespecific, constând dintr-o *activare fiziologică generalizată*; b) altul cognitiv-denominativ, de natură socioculturală, care specifică natura emoţiei ("eticheta" care se ataşează stării de activare generalizată). Deci, ceea ce credem că simţim depinde în mod esenţial de regulile socioculturale care sugerează ceea ce este „firesc“ să trăim din punct de vedere afectiv într-o anumită împrejurare. Deşi susceptibilă de critici de natură metodologică şi conceptuală, ţinând mai ales de doza de arbitrar ce se poate manifesta în „etichetarea“ stărilor emoţionale, dar şi de lipsa unei stări de activare prealabilă în anumite stări emoţionale (tristeţe, admiraţie, supărare etc.), teoria bifactorială a deschis o nouă perspectivă în acest domeniu. Una dintre acestea se referă la fenomenul *reatribuirii stărilor emoţionale*: oferind subiecţilor un anumit tip de informaţie, starea lor emoţională poate fi modelată şi redirecţionată într-un sens convenabil (diminuarea durerii; inducerea efectului „placebo“, amplificarea plăcerii sexuale în cadrul unui cuplu „obosit“, mărirea rezistenţei la acţiunea anumitor factori potenţial agresivi ş.a.).
Din perspectivă *constructivistă*, emoţiile sunt rezultatul direct al acţiunilor socioculturale, având caracterul unor „constructe“ fără un suport biologic esenţial. Mediul social este cel care stabileşte atât modul de a reacţiona emoţional într-o anumită împrejurare, cât şi forma convenabilă pentru respectiva manifestare. Într-un anumit context se consideră „normal“ să te înfurii – de exemplu; iar această manifestare emoţională îmbracă o anumită formă, diferită de la o cultură la alta. Cercetările de antropologie culturală susţin consistent acest punct de vedere, în cadrul diferitelor culturi existând modele stricte de manifestare emoţională care, uneori, au chiar caracterul unei ritualizări reglată prin reguli consensuale.
Este evident că nu trebuie să absolutizăm nici una dintre aceste teorii; stările emoţionale fiind fenomene complexe în cadrul cărora intervin o multitudine de factori, dintre care cei mai importanţi sunt cei de natură biologică, psihologică şi culturală. Ponderea factorilor este diferită de la o situaţie la alta; şi de la o persoană la alta, analiza contextuală fiind aceea care poate permite înţelegerea nuanţată a stărilor emoţionale. Însă, pentru orice situaţie, înţelegerea propriilor emoţii echivalează cu o mai bună cunoaştere a propriei personalităţi:

4.*Nivelul de aspiraţie în activitatea persoanei*

Fiind elementul constitutiv al oricărei structuri sociale, persoana se obiectivează în planul existenţei sociale prin intermediul activităţii. În consecinţă, parametru calitativi şi cantitativi ai activităţilor desfăşurate în diferitele etape ale vieţii individuale, precum şi modalităţile de raportare proiectiv-anticipativă la performanţa socială vor deveni una dintre cele mai semnificative dimensiuni ale persoanei şi dinamicii sale sociale. *Nivelul de aspiraţie* constituie unul dintre cei mai relevanţi indicatori privind structura motivaţională, atitudinea proiectivă şi capacitatea de autorealizare a persoanei.

Nivelul de aspiraţie - delimitări conceptuale

Conceptul a fost introdus de şcoala dinamistă a lui K. Lewin, fiind legat de aşa-numita „tensiune spre scop“, observată de mulți alți cercetători. Într-un sens general, *nivelul de aspirație reprezintă nivelul calitativ de realizare a scopului unei activități la care subiectul se declară satisfăcut*. Definițiile propuse de diferiți autori prezintă un mare grad de convergență. Astfel, pentru **F. Hoppe** nivelul de aspirație se referă la scopurile, expectațiile sau revendicările unei persoane privind realizările sale viitoare într-o sarcină dată, iar pentru **J. Frank** este nivelul performanței viitoare într-o sarcină familiară pe care individul încearcă să o atingă explicit, cunoscând nivelul performanțelor anterioare în acelaşi tip de sarcină (95, 120).
Constituirea nivelului de aspirație este rezultatul unui raport complex şi dinamic dintre imaginea de sine, reperele de performanță oferite de cei din jur în activități similare, nivelul performanțelor anterioare ale subiectului, evaluarea condițiilor generale şi particulare în care se desfăşoară activitatea, fondul motivațional şi forța de autorealizare a eului. Odată format, nivelul de aspirație devine un factor motivațional esențial care vectorizează eforturile persoanei în sensul atingerii unor scopuri, stabilind totodată reperele autovalorizării sociale.
Cercetările experimentale desfăşurate de **K. Lewin** evidențiază o suită de secvențe şi procese adiacente formării şi manifestării nivelului de aspirație, în calitatea sa de element funcțional şi motivațional esențial pentru desfăşurarea activităților individuale şi sociale. Dinamica constituirii nivelului de aspirație are următoarea formă generală .

Raportul dintre scopul acțiunii, nivelul de aspirație şi performanța reală este analizat de **K. Lewin** prin intermediul unor noțiuni conexe cu o incontestabilă valoare operațională. Astfel:

- *scopul ideal* este dat de performanța optimă care teoretic parte fi atinsă în condițiile date;
- *scopul acțiunii* , echivalent valoric cu nivelul de aspirație, este rezultatul evaluării contextuale a posibilităților concrete de a atinge o anumită performanță, în condițiile unei anumite experiențe anterioare privind acelaşi tip de sarcină; este rezultatul unui realism autoevaluativ şi circumstanțial, care nu exclude păstrarea unui anumit model ideal de performanță;
- *diferența internă* este definită de decalajul dintre scopul ideal şi scopul acțiunii, fiind expresia gradului de realism manifestat de subiect în condiții determinate de acțiune, pe de o parte, şi a tensiunii motivaționale de realizare a eului ideal, pe de altă parte;
- *nivelul de încredere* este expresia încrederii subiective în şansa de a atinge scopul acțiunii;
- *diferența de reuşită* (diferența de realizare) este dată de decalajul dintre nivelul de aspirație (scopul acțiunii) şi nivelul de realizare efectivă a sarcinii, putând avea valori pozitive sau negative.

Pornind de la un experiment care viza rolul instructajului verbal în declanşarea nivelului de aspirație, **L. Festinger** introduce o nouă şi interesantă distincție între două concepte până atunci nediferențiate: *nivelul de expectație şi nivelul de aspirație*.
Nivelul de expectație exprimă gradul de speranță investită de subiect în realizarea unei sarcini definite (încredere în reuşită);
Nivelul de aspirație propriu-zis, respectiv nivelul de realizare pe care subiectul se aşteaptă să-l obțină, cu o anumită probabilitate, într-un anumit domeniu de activitate (evaluarea realistă a şansei).

Sentimentele rezultate în urma succesului sau eşecului îndeplinesc atât o funcţie motivaţională intrinsecă, cât şi una de autoreglaj comportamental, inducând tendinţa de modificare adaptativă a nivelului de aspiraţie în funcţie de performanţele obţinute în secvenţele anterioare ale activităţii.

Nivelul de aspiraţie şi reuşita socială

Numeroase cercetări arată că mediul sociocultural parte avea o influenţă esenţială în desfăşurarea procesului de fixare a nivelului de aspiraţie şi de modelare a atitudinii faţă de succes sau eşec: societăţile care promovează modelele competiţionale şi de reuşită personală facilitează un înalt tonus motivaţional şi de autorealizare, implicit tendinţa de fixare a unui nivel de aspiraţie superior; dimpotrivă, societăţile „egalitariste“, în care performanţa individuală nu este apreciată, limitează comportamentele competiţionale şi determină scăderea generală a nivelului de aspiraţie a membrilor săi.
Dinamica generală a unei societăţi, cât şi dinamica evoluţiei personale pot fi evaluate prin intermediul unui set de indicatori, dintre care cei mai importanţi sunt cei legaţi de *tipul de model performanţial promovat de societate, atitudinea faţă de performanţa de excepţie, toleranţa la eşec, nivelul mediu de aspiraţie şi gradul mediu de încredere în reuşită*.
Sintetizând, putem aprecia că performanţa obţinută în diferite tipuri de activităţi este condiţionată de o serie complexă de factori psihoindividuali şi psihosociali care se condiţionează reciproc - şi anume:

- gradul de dezvoltare a aptitudinilor implicate în respectiva activitate;
- experienţa acumulată în activităţi de acelaşi tip sau similare;
- tonusul motivaţional general şi specific;
- capacitatea de mobilizare şi menţinere a efortului psihofizic necesar desfăşurării activităţii;
- poziţia ocupată în cadrul structurilor sociale în perimetrul cărora se desfăşoară activitatea;
- importanţa activităţii în plan individual şi social;
- climatul psihosocial existent în cadrul grupului de apartenenţă;
- natura modelelor de performanţă promovate de mediul sociocultural şi de organizaţiile sau instituţiile de apartenenţă sau de referinţă;
- tipul şi nivelul de recompensă sau sancţiune acordate pentru reuşită sau eşec în cazul respectivului gen de activitate;
- nivelul de aspiraţie formulat de subiect (ca o sinteză a factorilor mai sus menţionaţi) şi gradul de încredere în propria reuşită;
- performanţa (nivel de reuşită sau eşec) obţinută în activităţile anterioare ;
- unele caracteristici ale situaţiei concrete în care se desfăşoară acţiunea.

Problematica legată de nivelul de aspiraţie şi influenţa acestuia asupra comportamentului performanţial a suscitat numeroase cercetări experimentale. Unele dintre cele mai interesante se referă la influenţa reuşitei sau eşecului dintr-o secvenţă anterioară asupra nivelului de aspiraţie formulat pentru următoarea secvenţă a activităţii (**K. Lewin, L. Festinger, J.D. Frank, F. Robaye**).

Sintetizând rezultatele acestor cercetări, se poate aproxima următoarea corelaţie între dinamica nivelului de aspiraţie şi performanţa obţinută într-o secvenţă anterioară a activităţii:

Performanţa anterioară	Nivelul de aspiraţie pentru secvenţa următoare		
	Creştere	Menţinere	Scădere
Succes	65 %	25 %	10 %
Eşec	10 %	15 %	75 %

Se observă că după succesul obţinut într-o secvenţă anterioară a activităţii încrederea în sine creşte apreciabil, corelativ cu tendinţa creşterii nivelului de aspiraţie. În cazul eşecului efectul este şi mai vizibil: pe fondul scăderii gradului de încredere în sine, tendinţa generală este aceea de scădere drastică a nivelului de aspiraţie. Atunci când aceste condiţionări se produc în lanţ (serii de eşecuri sau succese sistematice), efectele asupra personalităţii pot fi deosebit de puternice, inducând apariţia unor trăsături de personalitate care pot marca semnificativ destinul social al unei persoane: optimism sau pesimism, tendinţa spre eşec, neîncrederea în sine etc.; în sens general, se poate produce înscrierea
persoanei pe o anumită direcţie evolutivă ascendentă sau descendentă, cunoscut fiind faptul că succesul are tendinţa să atragă succesul, iar eşecul atrage eşecul. Soluţia terapeutică constă în „ruperea“ lanţului de condiţionări negative, schimbarea domeniului de activitate, creşterea gradului de încredere în propriile posibilităţi printr-o mai bună autocunoaştere ş.a.
Fixarea unui nivel de aspiraţie realist reprezintă o problemă importantă legată de comportamentul performanţial. În acest context, se poate dezvolta tendinţa unei persoane de a se subaprecia sau supraaprecia, tendinţă care în anumite condiţii favorizante poate deveni o caracteristică a personalităţii, cu efecte importante asupra capacităţii de adaptare la mediul social. Se constată că ambele tendinţe pot conduce la eşec existenţial, datorită dificultăţilor implicite de raportare realistă a persoanei la exigenţele mediului.
Supraaprecierea poate fi atât rezultatul unei greşite aprecieri a dificultăţii sarcinii şi a condiţiilor în care se desfăşoară activitatea, cât şi al unei eronate imagini despre sine. În aceste condiţii, implicarea în activitate conduce la un eşec datorat imposibilităţii de a rezolva sarcina a cărei dificultate depăşeşte capacitatea rezolutivă a persoanei. Dacă situaţia se repetă de mai multe ori, subiectul se va afla într-o situaţie conflictuală care poate fi rezolvată fie prin reevaluarea condiţiilor şi dificultăţii sarcinii, fapt ce presupune reformularea nivelului de aspiraţie, fie prin operarea unor modificări asupra imaginii de sine. Dacă acest lucru nu este posibil, subiectul recurge deseori la o „raţionalizare“ a situaţiei, invocând motive aparente care să justifice eşecul: condiţii nefavorabile care nu puteau fi prevăzute, dar deseori şi "culpabilizarea" celor din jur (atitudini ostile, invidie, încercări de sabotare etc.). Atunci când imaginea de sine este hipertrofiată, datorită unui mediu familial sau şcolar excesiv de protector – de exemplu, se poate întâmpla ca ieşirea din situaţia conflictuală să se realizeze prin dezvoltarea unui complex de persecuţie, sau a unuia de inferioritate, cu consecinţe negative asupra evoluţiei şi integrării sociale a persoanei respective.

Subaprecierea este cel mai adesea rezultatul unei subevaluări a propriilor capacităţi fizice şi intelectuale, derivată dintr-o incorectă cunoaştere de sine, sau datorită unor circumstanţe nefavorabile care au făcut ca unele capacităţi reale ale persoanei să nu se poată obiectiva în performanţă socială. Pe acest fond subiectul poate dezvolta un sentiment de neîncredere în sine, prudenţă excesivă, diminuare a nivelului de aspiraţie ş.a. În acest caz eşecul derivă din imposibilitatea unei adecvate valorizări sociale a aptitudinilor reale ale subiectului, pe fondul unui sentiment de nerealizare, insignifianţă sau ratare socială.

Pentru ambele situaţii, care sunt cel mai adesea rezultatul unor carenţe ale procesului instructiv-educativ, asistenţa psihologică calificată poate conduce la depăşirea stărilor de frustrare care rezultă totdeauna în urma unor eşecuri profesionale sau sociale.

În concluzie, cele mai bune premise pentru reuşita socială le oferă o bună cunoaştere de sine, pe linia posibilităţilor rezolutive şi aptitudinilor personale, a capacităţii de efort şi focalizare pe sarcină, pe fondul unei atitudini realiste, critice şi flexibile faţă de sine, faţă de cei din jur şi faţă de caracteristicile mediului social în care persoana evoluează.

5.*Statutul şi rolul social în dinamica persoanei*

, Analizele referitoare la procesele şi fenomenele psihoindividuale care se produc în context relaţional trebuie să fie dublate de cercetarea proceselor relaţionale ca atare, precum şi de relevarea modalităţilor prin care personalitatea se manifestă în plan interpersonal şi sociocultural. Acest fapt devine posibil prin introducerea noţiunilor de statut şi rol, care exprimă poziţiile, funcţiile şi comportamentale persoanei derivate din calitatea sa de element activ al unor structuri sociale determinate.

Delimitări conceptuale

Statutul defineşte caracteristicile unei poziţii ocupate în cadrul unei structuri sociale: grup, organizaţie sau instituţie. Fiecare dintre aceste structuri se caracterizează printr-un ansamblu de poziţii articulate structural şi funcţional, astfel încât să se asigure atingerea scopurilor care sunt raţiunea lor de a fi. În consecinţă, fiecărei poziţii îi sunt precizate *funcţiile, drepturile, îndatoririle şi modelele comportamentale* considerate dezirabile. Această accepţie a noţiunii este susţinută de cei mai mulţi psihosociologi, cu unele diferenţe sau accente nesemnificative. Astfel, pentru **J. Stoetzel** Statutul desemnează *ansamblul de comportamente pe care o persoană le poate aştepta sau pretinde din partea altora, în virtutea poziţiei pe care o ocupă în viaţa socială*. În această accepţie, Statutul are atât o latură obiectivă, definită prin elementele exterioare, observabile ale comportamentelor statutare, cât şi una subiectivă, constând din aprecierea şi atitudinea persoanei faţă de poziţia pe care o ocupă.

Realizarea optimă a finalităţii unui activităţi (atingerea unor scopuri, satisfacerea trebuinţelor materiale sau spirituale ale membrilor etc.) este condiţionată de o corectă definire şi articulare a statutelor în cadrul structurii generale a sistemului social. Deci, atât definirea, cât şi funcţionalitatea statutelor nu pot fi concepute decât în cadrul unei reiele interaciionale de poziţii sociale, în care atribuţiile, drepturile şi îndatoririle sunt precis circumscrie, astfel încât să nu apară suprapuneri sau hiatusuri. *Funcţia* unui statut constă în *contribuţia fiecărei poziţii la realizarea scopurilor* grupului sau instituţiei sociale, într-un anume context social. În consecinţă, unul şi acelaşi statut poate avea funcţii diferite, determinate de contextul sociocultural concret.

În cadrul diferitelor culturi pot exista diferenţe sensibile în ceea ce priveşte definirea şi stabilirea funcţiilor unor poziţii sociale. Astfel, Statutul omului bătrân este total diferit în societatea occidentală contemporană faţă de cel din cadrul unor culturi tribale: în primul caz poziţia este definită prin calitatea de pensionar, cu atribuţii sociale extrem de restrânse; în al doilea caz este o poziţie cu totul privilegiată, de

înțelept al colectivității, având o mare putere de decizie şi control prin intermediul instituției „sfatul bătrânilor". Drepturile, îndatoririle, modelele comportamentale practicate în cele două situații sunt nu numai diferite, dar se află plasate într-un cu totul alt sistem interacțional de poziții sociale: statutul de copil sau adult, femeie sau bărbat, vânător sau războinic – toate sunt preponderent derivate din coordonatele de bază ale respectivei culturi, şi numai în mică măsură din coordonatele obiective ale unei stări naturale (vârsta biologică, de exemplu). Configurația şi conținutul statutelor se poate modifica şi în timp, prin mutații calitative.

Clasificarea statutelor se poate face pe baza mai multor criterii:

1. După modul cum au fost obținute de persoană, statutele pot fi prescrise (după criterii de vârstă, sex, etnie, religie, naționalitate), sau *dobândite* (prin profesie, activitate politică sau economică etc.).
2. După natura instanței care le instituie, statutele pot fi *formale* (impuse de o instituție oficială), sau *informale* (generate consensual în cadrul unor grupuri sau asocieri spontane).
3. După durată, statutele pot fi *temporare* (conjuncturale, cu o durată relativ redusă), sau *permanente*.

Atât statutele considerate individual, cât şi rețeaua de statute prin care se configurează un sistem social îndeplinesc o serie de funcții complexe: organizează viața socială, prin stabilirea pozițiilor şi a regulilor de subordonare şi coordonare dintre acestea; asigură eficiența activităților sociale, prin stabilirea funcțiilor şi responsabilităților fiecărei poziții din structura sistemului social; reglează raporturile interpersonale, prin intermediul nonmelor şi modelelor comportamentale pe care le impun; creează zone de „certitudine şi predictibilitate" în cadrul vieții sociale, cu efecte pozitive asupra climatului social şi performanțelor individuale şi colective ş.a.

Rolul se defineşte ca *modalitatea concretă prin care o persoană îndeplineşte prescripțiile statutare*. Rolul are valoare de expresie a persoanei care ocupă un anumit statut, fiind rezultatul unei interacțiuni dinamice între normele şi modelele impuse unei anumite poziții sociale şi spontaneitatea creatoare a subiectului. Personajul este rezultatul sintezei dintre prescripțiile şi modelele comportamentale statutare şi originalitatea personalității subiectului, care dau o formă distinctă comportamentului de rol.

> După cum rezultă din cercetările experimentale dedicate acestei teme, caracteristicile comportamentelor de rol ale unei persoane aflată într-o anumită situație socială depind de o multitudine de factori: a) modul cum persoana percepe prescripțiile şi modelele aferente statutului pe care îl ocupă; b) aptitudinile şi capacitățile reale de care dispune pentru a obiectiva reprezentările sale referitoare la rolul pe care trebuie să-1 joace; c) imaginea de sine şi nivelul de aspirație pe care şi-1 propune pentru activitățile aferente rolului asumat; d) sistemul de relații interpersonale în care urmează a se desfăşura jocul de rol (relații actuale sau anterioare, reale sau imaginate etc.); e) experiența personală acumulată în situații similare; f) natura şi calitatea statutelor conexe pe care le ocupă : statutul social (prestigiu în cadrul grupului sau instituției), statutul economic (valorile şi posibilitățile materiale de care dispune), statutul cultural şi profesional (nivelul de instrucție şi prestigiul profesional) ş.a.; g) particularitățile grupului sau instituției în cadrul căreia se desfăşoară jocul de rol (tipul grupului sau instituției, gradul de formalism sau

liberalism pe care îl promovează, permeabilitatea la inovaţie etc.); h) creativitatea socială şi profesională .

Rolul apare ca o sinteză a factorilor mai sus menţionaţi, în care nota dominantă este dată însă de personalitatea subiectului implicat în jocul social.

După **Allport**, Între noţiunile de statut şi rol există un raport de complementaritate dialectică, acestea reprezentând două faţete ale persoanei aflate în relaţie: *statutul* desemnează aspectul static şi structural al poziţiei ocupate, ale cărei determinaţii sunt preponderent socioculturale; rolul desemnează aspectul dinamic şi particularizat al comportamentului persoanei care ocupă respectiva poziţie, având determinaţii preponderent psihoindividuale şi psihosociale. Prin asumarea unui rol persoana se implică într-o activitate care vizează implicit îndeplinirea funcţiilor statutului corespondent, măsura îndeplinirii acestor funcţii depinzând direct de calitatea rolului prestat de persoană.

Cu cât o persoană este mai potrivită ocupării unei anumite poziţii (prin nivel de pregătire, experienţă socială, capacităţi aptitudinale, responsabilitate socială etc.), cu atât distanţa dintre prescripţiile statutare şi comportamentul de rol este mai mică, ceea ce se va reflecta şi în modul cum este apreciat la nivel social jocul de rol. Acest fapt nu exclude spontaneitatea şi creativitatea persoanei, aceste calităţi manifestându-se pe direcţia creşterii performanţelor structurii sociale în cadrul căreia acţionează.

Rolurile îndeplinesc *două funcţii principale*: 1) reglează raporturile sociale, prin intermediul normelor şi modelelor socioculturale care le fundamentează, pe de o parte, şi prin reţeaua de relaţii pe care le determină între membrii grupurilor sociale, pe de altă parte; 2) asigură integrarea personalităţii în plan intern, prin focalizarea însuşirilor, capacităţilor şi proceselor psihice în raport cu jocul de rol, iar în plan extern prin racordarea la obiectivele şi exigenţele activităţii sociale de grup.

Clasificarea rolurilor se face pe baza unui evantai larg de criterii: a) prin raportarea la statutele corespondente (roluri de vârstă, sex, profesie, poziţie în familie sau alte grupuri etc.); b) din punctul de vedere al libertăţii pe care o presupune (asumate liber, impuse, generate în situaţii de stres); c) în funcţie de contribuţia persoanei (create, preformate); d) după criteriul temporalităţii (prezente, viitoare, reminiscente); e) după forma de manifestare (rigide, flexibile, amorfe); f) după nivelul la care se produc (instituţionale, grupale, personale); g) după raportul cu realitatea şi atitudinea subiectivă pe care o presupun (refuzate, aspirate, visate, imaginate, virtuale, simbolice); h) după criteriul constanţei (permanente, intermitente, întâmplătoare) etc.

Una dintre calităţile fundamentale ale persoanei constă în aptitudinea de a adopta roluri care să corespundă atât capacităţilor sale, cât şi situaţiilor sociale în care se găseşte plasată – ceea ce reprezintă premisa obţinerii unor înalte performanţe sociale şi realizării împlinirii de sine.

Niveluri de analiză a rolurilor

,Analiza structurii şi dinamicii rolurilor trebuie să se facă dintr-o triplă perspectivă: instituţională, interacţională şi individuală (88; 95; 164 ş.a.).

Rolurile la nivel instituţional. Din această perspectivă rolurile se caracterizează prin *natura şi caracteristicile sistemului de norme şi modele prin care este prescris rolul corespunzător unei anumite poziţii sociale, precum şi prin raportul pe care îl menţine cu alte poziţii sociale*. Din acest punct de vedere, vom distinge: roluri instituţionale, corespunzând unor poziţii şi modele ale societăţii globale (categorii de vârstă, sex, etnie, clasă socială); *roluri funcţionale*, definite în cadrul grupurilor organizaţiilor şi

instituțiilor în funcție de poziția ocupată şi raporturile cu celelalte poziții, pe fondul exigențelor impuse de activitățile de bază prin care se definesc. Evoluțiile sociale, în plan economic, politic, tehnologic, cultural sau religios determină schimbări în configurația şi funcțiile rolurilor instituționale: se modifică ierarhiile şi prioritățile sociale, funcțiile specifice rolurilor, expectațiile în raport cu acestea, modul de relaționare în cadrul sistemului etc. Corespunzător acestor modificări, rolurile funcționale vor suferi procese de adaptare corespunzătoare, deşi pot exista decalaje între cele două procese evolutive, decalaje potențial generatoare de conflicte. Un exemplu edificator poate fi dat prin analiza rețelei de roluri şi „definitorilor" socioculturali ai acestora în două momente ale procesului de evoluție a familiei ca instituție socială: pe de o parte, familia patriarhală, de tip medieval, structurată ierarhic pe relații de rudenie, desfăşurându-şi activitatea specifică în cadrul unei gospodăriei autarhice; pe de altă parte, familia modernă, restrânsă numericeşte, desfăşurând activități diferențiate pe membri, în cadrul unor grupuri conexe, structurate pe orizontală. Evoluția social-istorică a determinat modificări majore atât asupra modului de structurare a rolurilor în cadrul sistemului, cât şi în ceea ce priveşte determinanții normativi ai comportamentelor de rol. Date două cazuri de exemplificare, dacă în primul caz rolul tatălui-patriarh este de conducător necontestat şi autoritar în aproape toate formele de activitate a familiei extinsă (clan), în al doilea caz rolul este de sfătuitor şi prieten, cu atribuții extrem de reduse după ce tânărul şi-a întemeiat propria familie. Configurația rolurilor; precum şi funcțiile şi conținutul acestora se pot modifica considerabil o dată cu mutațiile care au loc în cadrul instituțiilor sociale în plan istoric şi cultural.
Rolurile la nivel individual. În acest plan rolul este analizat din perspectiva funcției sale de expresie şi obiectivare socială a persoanei. Deşi societatea globală sau grupurile de apartenență propun un rol standard pentru o anumită poziție socială, persoana îşi elaborează rolul prin devieri mai mult sau mai puțin ample de la acest model, astfel încât intrarea în rol dă măsura originalității şi spontaneității creatoare a subiectului. Personajul reprezintă expresia compromisului dintre exigențele şi modelele sociale standard, pe de o parte, şi atitudinile, motivațiile şi capacitățile „interpretative" individuale, pe de altă parte. După cum sublinia **J. Maisonneuve** , personajul astfel rezultat îndeplineşte o funcție de securizare sau de valorizare, în următoarele moduri: a) personajul ca rol stereotip, ceea ce presupune conformarea strictă la modelul social şi aşteptările celorlalți; b) personajul ca mască, exprimând dorința subiectului de a impune o anumită aparență, din oportunism sau intenție manipulatorie; c) personajul ca refugiu, care reflectă tendința subiectului de a-şi crea un alibi moral sau o protecție a eului; d) personajul ca ideal personal, ca expresie compensatorie pentru eul profund al subiectului şi aspirațiile sale cele mai înalte (164, 198). De asemenea, vom putea identifica tipuri de personaje diferențiate pe criterii literar-artistice sau psihiatrice .
Relațiile dintre sistemul de roluri jucate şi personalitatea subiectului sunt neliniare şi deosebit de complexe. La nivelul unui rol nu îşi găsesc expresia toate componentele personalității, iar aceasta, la rândul său, nu poate fi concepută ca totalitatea rolurilor jucate de un subiect. Deşi în structurarea unui rol normele şi modelele sociale conforme *rolului standard* au o pondere apreciabilă, factorii psihoindividuali implicați sunt deosebit de semnificativi în ceea ce priveşte următoarele aspecte: structura generală a personalității subiectului (temperament, caracter, aptitudini generale şi specifice, capacitatea de relaționare socială, existența unor trăsături accentuate ale personalității sau a unor complexe psihice); configurația câmpului motivațional activ în situația dată (trebuințe, motive, aspirații; intensitatea trebuințelor de afirmare – şi

recunoaştere socială; carenţe în satisfacerea unor trebuinţe bazale , materiale sau de securitate); componente atitudinale implicate în elaborarea comportamentului social (atitudinea faţă de sine şi faţă de ceilalţi, responsabilitatea socială, conformism şi atitudinea faţă de nou, toleranţă, asumarea riscului, exigenţă morală şi profesională, etc.); gradul de adaptabilitate şi nivelul integrării sociale a subiectului; experienţa acumulată în situaţii similare etc.
Analiza tipului de personaj ne oferă o gamă largă de informaţii diagnostice şi prognostice privind comportamentul social, natura determinanţilor psihoindividuali şi socioculturali ai acestuia, precum şi profilul atitudinal şi aptitudinal al persoanei. Totodată, trebuie remarcat că există diferenţe importante la nivelul modalităţilor generale de construire a personajului în funcţie de categoria de vârstă, sex, profesiune, etnie, religie sau clasă socială.
Rolurile la nivel interacţional. Asumarea şi exercitarea oricărui rol presupune o situaţie interacţională, în care ansamblul rolurilor din cadrul grupului sau organizaţiei se complementarizează reciproc. Cu alte cuvinte, un rol nu se poate defini şi înţelege decât luând în considerare raporturile sale cu celelalte roluri, interacţiunea şi comunicare reprezentând condiţia de fond a existenţei acestora. Funcţia de complementarizare a rolurilor se manifestă atât la nivel diadic cât şi poliadic, structurarea grupurilor şi organizaţiilor constituind forma de obiectivare a acestei funcţii, dar totodată şi condiţia apariţiei ei. Este vorba de o relaţie circulară de condiţionare, în care efectul devine propria sa cauză, într-un lanţ complex de determinări reciproce.
În concepţia lui **Jones** şi **Thibaut**, există trei tipuri de interacţiuni generatoare de complementaritate în desfăşurarea rolurilor:
Interacţiunea necontigentă, în care conduitele partenerilor nu se influenţează reciproc, fiecare actor fiind riguros legat şi condiţionat de propriul rol. În acest caz, interacţiunea constă în sincronizarea conduitelor alternante, acestea fiind reglate însă de anumiţi algoritmi culturali sau strict instituţionali. De exemplu, ceremoniile religioase sau de altă natură, vizitele formale în anumite împrejurări, pseudo-dialogurile între subiecţi fixaţi iremediabil pe propriile poziţii, relaţiile „schizoide" între grupuri ideologice etc.
Interacţiunea cu contingenţă asimetrică, în care conduita unui actor depinde în întregime de conduita altuia, dar nu şi invers. O putem întâlni în cazul unor interviuri sau interogatorii, în care discuţiile se desfăşoară pe baza unui chestionar riguros, fără să fie însă vorba de o conversaţie propriu-zisă.
Interacţiunea cu contingenţă reciprocă, situaţie în care conduitele partenerilor se influenţează reciproc, progresul relaţiei fiind condiţionat de chiar acest joc interacţional. De exemplu, în cazul negocierilor sau a relaţiilor de cuplu, în care rolurile nu mai au caracterul unor prescripţii rigide, fiind mai degrabă structuri interacţionale dinamice şi flexibile. Însă şi în aceste cazuri, normele şi modelele culturale şi organizaţionale au un rol important, în măsura în care acestea prefigurează relaţiile şi jocurile de rol.

Relaţia de complementaritate şi condiţionare reciprocă dintre roluri este vizibilă în cele mai multe situaţii sociale: relaţia sol-solie, părinte-copil, profesor-student, şef-subordonat, vorbitor-ascultător etc. în cadrul aceleiaşi relaţii,
tipul de interacţiune se poate schimba, fie ca urmare a unor modificări a factorilor externi, fie ca o consecinţă a schimbărilor intervenite în percepţiilor şi atitudinilor dintre parteneri: o interacţiune iniţial cu contingenţă asimetrică poate deveni cu contingenţă simetrică, sau invers. Un rol dominant poate deveni secundar, o dată cu

schimbarea condițiilor sociale, după cum relațiile dintre rolurile distribuite în cadrul unui grup se pot modifica în funcție de evoluția grupului în plan instituțional, de tipul de sarcină ce trebuie rezolvată, de experiența colectivă acumulată, sau de stilul de conducere practicat de lider.

Conflictele de rol

După cum s-a arătat, fiecare persoană poate îndeplini, simultan sau succesiv, o serie de roluri, între care există un ansamblu de interacțiuni şi condiționări reciproce. Tipurile de relații dintre rolurile îndeplinite de o persoană sunt esențiale pentru asigurarea echilibrului psihic, a coerenței comportamentale, compatibilității şi performanței sociale.
Conflictele de rol sunt stări psihice tensionale, anxiogene şi disfuncționale în plan comportamental, determinate de incompatibilitatea sau incongruența a două sau mai multe roluri ale aceleiaşi persoane, sau ale unor persoane diferite aflate în interacțiune directă. Astfel, se pot distinge două categorii principale de conflicte de rol: 1) *intra-subiective* (incompatibilitatea dintre rolurile aceleiaşi persoane); 2) *inter-subiective* (incompatibilitatea dintre două persoane care au concepții diferite asupra aceluiaşi rol şi funcțiilor sale).
Sursele conflictelor de rol se găsesc fie în alterările care pot apărea la nivelul mecanismelor de expectație, percepție, asumare şi exercitare a rolurilor, fie în perturbările care se ivesc în raporturile interpersonale în legătură directă cu înțelegerea şi exercitarea unor roluri.
1) *Surse de conflict ținând de condițiile socio-culturale:*
- Proliferarea rolurilor în societatea contemporană.
- Inconsistența sau ambiguitatea normelor şi modelelor aferente unor roluri corelative, situație întâlnită în zona de intersecție a două sau mai multe culturi, grupuri sau categorii sociale (definite pe criterii de vârstă, sex, religie, profesie, standard material etc.).
- Evoluția rapidă a rolurilor în raport cu statutele şi modelele comune pe care se fundamentează (decalaje calitative între rol şi statut).
- Articularea necorespunzătoare a funcțiilor diferitelor roluri în cadrul unor grupuri sau organizații (interferențe, suprapuneri, antagonisme).

2) *Surse de conflict la nivel interacțional.*
- Discordanță între aşteptări şi conduitele de rol ale unor persoane aflate în relație directă.
- Competiții interpersonale pentru asumarea simultană a aceluiaşi rol.

3) *Situații conflictuale trăite la nivel individual.*
- Subiectul este plasat într-o poziție de intersecție, unde normele şi modelele socioculturale au caracter incongruent sau contradictoriu. • Subiectul nu aderă afectiv, moral sau ideologic la rolul său, fiindu-i impusă o situație pe care o consideră inacceptabilă.
- Subiectul este contrariat de incompatibilitățile unor exigențe aparținând unui rol mixt , ale căror exigențe sunt contradictorii (preot-militar sau comandant-părinte, de exemplu).

Rezolvarea conflictelor de rol. În măsura în care conflictele de rol generează stări psihice sau psihosociale penibile, există tendința firească ca acestea să fie diminuate sau înlăturate, prin rezolvarea situației care le-a produs. În funcție de modul cum este

înțeles şi depăşit, conflictul de rol - ca orice stare psihică tensională, de altfel - poate conduce fie la izolare socială, nevroză sau disfuncționalități de integrare în grup, fie la un efort de maturizare şi valorizare a personalității în noua situație, prin opțiuni intelectuale sau axiologice care să permită depăşirea situației conflictuale. Însă, trebuie reținut faptul că de multe ori, ajunse la o anumită intensitate, conflictele de rol pot deveni factori importanți ai schimbărilor sociale şi individuale.
Conflictele de rol **inter-subiective** pot fi depăşite prin căi care să apropie modurile de percepție, înțelegere şi interpretare a situației de către persoanele aflate în relație. Aceasta se poate realiza pe mai multe căi:

- Tact interpersonal şi atitudine conciliatoare față de opiniile celorlalți;
- trebuie reținut că un gest sau o atitudine care afectează stima de sine a unei persoane creează un handicap relațional care rareori mai poate fi depăşit. Redefinirea şi „renegocierea realității", prin propunerea unor criterii şi semnificații care să transceadă situația conflictuală; respectarea criteriilor de echitate ale schimbului social au o importanță considerabilă în definirea unei relații interpersonale pe baze nonconflictuale.
- Acțiuni persuasive care să conducă la schimbarea percepțiilor partenerilor asupra situației disfuncționale; efortul de a comunica sincer cu partenerul este totdeauna răsplătit printr-o mai mare receptivitate din partea acestuia.
- Ruperea relațiilor generatoare de stări tensionale: atunci când o relație este apreciată ca iremediabil compromisă, fiind generatoare de conflicte şi tensiuni continue, este mai indicat ca relația respectivă să fie întreruptă, dacă se poate în termeni care să permită reveniri ulterioare.

În cazul conflictelor intra-subiective se pot utiliza următoarele modalități de rezolvare a acestora:

- Stabilirea unei ierarhii între prescripțiile normative ale rolurilor aflate în conflict, astfel încât rolul privilegiat să corespundă în cea mai mare măsură principalelor exigențe sociale şi să aducă cele mai mari „câştiguri" personale şi psihosociale; pe baza unor criterii axiologice ferme, trebuie să ştim şi să acceptăm o serie de priorități, fără ca această ierarhizare să comporte ambiguități cu efecte negative asupra echilibrului sufletesc.
- Renunțarea la acel rol care este perceput ca cel mai disfuncțional, fără a strica însă echilibrul câmpului social în care evoluează persoana.
- Recurgerea la o alternanță în exercitarea rolurilor, astfel încât trecerea de la unui la altul să producă cele mai reduse stări tensionale.
- Promovarea unui nou tip de rol, care să restructureze relațiile dintre rolurile adiacente şi -în special- să reducă raporturile de contrarietate dintre acestea. • Eşalonarea în timp a acțiunilor specifice diferitelor roluri aflate în conflict, astfel încât trecerea de la unul la altul să nu mai producă stări tensionale importante.
- Schimbarea propriei atitudini față de rolurile aflate în conflict, prin resemnificare, raționalizare sau evitarea recunoaşterii conflictului.

De cele mai multe ori, rezolvarea conflictului presupune combinarea unora dintre aceste modalități rezolutive, în funcție de unele particularități ale personalității subiecților şi ale situației sociale în care acționează.

Psihoterapia prin jocul de rol. Numeroase cercetări arată că, pe lângă funcţiile de *expresie şi modelare* a personalităţii, jocurile de rol realizează şi un puternic *efect terapeutic* în raport cu anumite tulburări psihice şi comportamentale.
Psihodrama este o metodă terapeutică elaborată de **J.L. Moreno** (1921), fiind bazată pe efectul de catharsis care se produce în cadrul jocului spontan al subiecţilor care îşi exteriorizează liber gândurile, sentimentele, pulsiunile şi dorinţele, în cadrul unui grup restrâns, organizat după anumite principii.

- **Întrebări şi exerciţii**

1. Care sunt elementele ce ajută la definirea termenilor de individ, individualitate, persoană, personaj, personalitate?
2. Care sunt principalele teorii asupra personalităţii?
3. Explicaţi formarea şi evoluţia personalităţii.Care sunt etapele principale?
4. Cum intervin status-rol în dinamica persoanei?

Prelegerea 4
Relațiile interpersonale

Introducere

Această a patra prelegere inițiază în probleme legate de relațiile sociale şi cele psihosociale, a relațiilor interpersonale ca formă principală a relațiilor sociale.

Obiective

La sfârşitul acestei prelegeri, studentul va putea :

- să aibă o înțelegere mai largă a diferitelor aspecte ale problematicii legată de relațiile interpersonale ;
- să identifice concepte şi problematica atribuită acestora ;
- să coreleze dimensiunile teoretice cu cele practice ale analizei relațiilor interpersonale ca tematică esențială în psihologia socială;

Conținut şi tematizare

1. *Generalități privind relațiile sociale şi psihosociale*

Sistemele sociale, la toate nivelurile şi în toate formele lor de organizare, implică o rețea complexă de relații între persoane, grupuri, organizații şi instituții, relații care reprezintă condiția de fond a funcționării respectivelor structuri. Atât în cadrul filosofiei sociale, cât şi în acela al sociologiei şi psihologiei sociale, se face o distincție clară între *social* şi *omenesc*. Astfel, în gândirea întemeietorului raționalismului german **L.v. Weisse,** *societatea este o totalitate de relații interumane; distincția dintre social şi interumane* rezidă în deosebirea dintre *eul personal* (cu care ne năştem) şi *eul social* (dobândit în ontogeneză, prin socializare). Abordări conceptuale similare vom întâlni şi la cei mai mulți dintre cercetătorii care au fundamentat teoretic şi experimental problematica relațiilor interpersonale ca o dimensiune distinctă a socialului: **5immel, Tarde, Durkheim, Ross, McDougall,**

Bogardus, Meed, Drăghicescu, Allport, Cooley, Maisonneuve, Moscovici, Gergen ş.a.

Relaţiile interpersonale - formă principală a relaţiilor sociale

Relaţiile sociale desemnează toate tipurile de interacţiuni dintre componentele unui sistem social: persoane, grupuri, organizaţii, instituţii, precum şi . dintre acestea şi formele obiectivate ale activităţii (bunuri materiale şi spirituale, norme, modele, ideologii, credinţe, teorii etc.). Relaţiile sociale exprimă una dintre caracteristicile de bază ale fiinţei umane, aceea de a se forma şi manifesta printr-un ansamblu de legături cu ceilalţi membri ai comunităţii: părinţi, fraţi, prieteni, colegi , grupuri, organizaţii etc. Aceste legături au o mare diversitate, clasificarea lor impunând folosirea unei game largi de criterii:

- Natura conţinutului : relaţii sociale (r.s.) *materiale; spirituale; mixte.*
- Efectele pe care le generează: r.s. *de diferenţiere* (selecţie, stratificare, dominaţie, individualizare); de integrare (stabilizare, uniformizare, socializare); *de modificare şi construcţie socială* (profesionalizarea, organizarea, instituţionalizarea ş.a.); *de destrucţie socială* (favoritismul, corupţia, exploatarea, radicalizarea).
- Numărul verigilor interpuse în relaţie: r.s. *directe ; indirecte.*
- Desfăşurarea în timp: r.s. *simultane ; succesive.*
- Direcţia de manifestare a influenţei: *unilaterale; bilaterale; multilaterale.*
- Natura elementelor şi forma raportului dintre acestea: r.s. *impersonale; interpersonale.*
- Cadrul instituţional de desfăşurare: r.s. *formale; informale; mixte.*

În categoria largă a relaţiilor sociale, *relaţiile interpersonale* ocupă o poziţie cu totul aparte, acestea având o funcţie constitutivă pentru toate celelalte forme de relaţii, structuri, procese şi fenomene sociale. Grupurile, organizaţiile sau instituţiile sociale nu pot fi concepute în afara unei succesiuni complexe de relaţii interpersonale, care la rândul lor sunt condiţionate şi modelate în timp de procesele care au loc în cadrul acestor structuri; deci, între cele două dimensiuni există raporturi dinamice de *cauzalitate structurală şi condiţionare reciprocă.*
Relaţii interpersonale **desemnează *acele interacţiuni nemijlocite şi reciproce între persoane, în care există o implicare psihologică conştientă şi directă.*** Datorită caracterului nemijlocit, bilateral şi de impregnare psihologic emoţională, relaţiile interpersonale (r.i.) se constituie ca o categorie distinctă şi fundamentală de relaţii sociale, cu manifestări şi influenţe la toate nivelurile existenţei sociale:

(a) *La nivel psihoindividual* r.i. se structurează ca expresie directă a unor factori psihici, prin intermediul cărora se structurează şi se desfăşoară interacţiunea partenerilor (factori cognitivi, afectivi, motivaţionali, caracteriali etc.). Sistemul de r.i. poate constitui: 1) fie un mediu patogen pentru dezvoltarea psihologică a individului, atunci când r.i. sunt dominate de inhibiţii, manipulare, exploatare, agresivitate, concurenţă, neîncredere, instrumentalizarea celuilalt; 2) fie un mediu pozitiv, de susţinere şi stimulare a manifestărilor creatoare ale personalităţii, atunci când r.i. sunt preponderent deschise, stimulative, sincere, tolerante şi valorizante pentru celălalt. Numeroase cercetări evidenţiază relaţia dintre echilibrul psihic, componenta axiologică a conduitelor şi performanţa individuală, pe de o parte, şi calitatea sistemului relaţional al subiectului, pe de altă parte (58; 81; 150; 157; 169; 196 ş.a.).

(b) *La nivel psihosocial* r.i, reprezintă însuşi cadrul indispensabil al proceselor şi fenomenelor interacţionale care dau conţinut problematicii psihologiei sociale. Influenţele structurante ale sistemului sociocultural asupra personalităţii, mai ales în ontogeneză, cât şi influenţele individuale asupra structurilor sociale (grupuri, organizaţii, instituţii) nu pot avea loc decât pe fondul unui sistem complex de relaţii interpersonale, ale cărui caracteristici vor influenţa atât procesele psihoindividuale, cât şi pe cele socioculturale, desfăşurate la nivelul organizaţiilor şi instituţiilor sociale. Disfuncţiile majore din cadrul unui sistem relaţional conduc la apariţia *alienării interpersonale,* stare nocivă atât în plan individual cât şi social. Strategiile de optimizare a performanţelor grupurilor şi organizaţiilor sociale trebuie să pornească totdeauna de la identificarea şi corectarea disfuncţiilor apărute în planul relaţiilor interpersonale.

(c) *La nivel sociocultural* r.i. apar ca o infrastructură funcţională de care depinde în mod esenţial dezvoltarea şi performanţa diferitelor subsisteme: economic, politic, educaţional, religios, juridic etc. Un mediu pozitiv al r.i. asigură implicit o funcţionalitate superioară a organizaţiilor şi instituţiilor sociale, după cum un mediu negativ reduce apreciabil performanţa, creativitatea şi adaptabilitatea acestora. În general, se apreciază că nu poate fi concepută dezvoltarea socială fără cultivarea unui sistem de relaţii interpersonale pozitive şi adecvate unor modele culturale care să valorizeze personalitatea umană.
Identificarea caracteristicilor relaţiilor interpersonale este utilă atunci când cercetăm fenomenologia specifică diferitelor categorii de legături sociale. Caracterul nemijlocit al relaţiei este şi condiţia unei implicării psihologic emoţionale cu un profil aparte falã de alte categorii de legături sociale. Astfel, există mai multe categorii de *relaţii între persoane,* care deşi în mod evident sunt relaţii sociale, nu pot fi considerate relaţii interpersonale: relaţiile indirecte, mijlocite de alte persoane sau structuri sociale (relaţia dintre producătorul unui obiect şi cumpărătorul acestuia, de exemplu); relaţiile unilaterale, când numai una dintre persoane este implicată psihologic, cealaltă fie că nu are cunoştinţă, fie că ignoră situaţia creată; raporturile conjuncturale, strict formale şi impersonale, în sensul inexistenţei implicării psihologice (faptul că eşti rugat de cineva să-i faci loc să treacă, de pildă). Deci, relaţia interpersonală este în primul rând o *relaţie interpsihologică, directă, conştientă şi reciprocă,* fără să fie însă şi simetrică, sub aspectul factorilor psihologici implicaţi, al intensităţii şi semnificaţiei acestora pentru fiecare subiect etc.

Fiecare dintre subiecţi acţionează asupra celuilalt, iar reacţia acestuia este condiţionată de situaţia creată ş.a.m.d.; este vorba de o interinfluenţare reciprocă, conştientă şi motivată, reglată de factori psihoindividuali, psihosociali şi socioculturali.
Criteriile introduse mai sus impun distincţii clare între diferitele tipuri de relaţii pe care le întâlnim în viaţa socială: relaţiile sociale, altele decât cele interpersonale (relaţiile de producţie, ideologice, juridice, cu grupuri, organizaţii şi instituţii etc.); relaţiile "om - animal"; relaţiile "om - obiecte", "om - natură", "om - Divinitate" ş.a. Noţiunea de relaţie socială este strâns legată de cea de *afiliaţie,* care exprimă natura fundamental socială a fiinţei umane: aceea de a se forma şi exista numai într-un context relaţional în care interdependenţa cu ceilalţi membri ai comunităţii este condiţia esenţială a supravieţuirii speciei. Procesul socializării, la rândul său, este

condiționat nemijlocit de capacitatea afiliativă a indivizilor; procesul ca-atare realizându-se exclusiv într-un context relațional.

Formarea relațiilor sociale. Încă de la naştere, în jurul copilului începe să se dezvolte o rețea primară de relații interpersonale, cu părinții şi frații - în primul rând, rețea care va juca rolul unui *nucleu structural* şi de *matrice generativă* pentru sistemul relațional de mai târziu. Formarea sistemului relațional are la bază două mecanisme psihosociale principale: *ataşamentul* şi *socializarea*, ambele legate nemijlocit de capacitatea generică de afiliere a ființei umane.
Ataşamentul este definit ca o relație afectivă primară, care uneşte doi indivizi, prin intermediul importanței pe care unui o are față de celălalt. Perspectivele teoretice referitoare la ataşament se împart în trei categorii principale: a) una care îl consideră ca o relație socială instinctuală, în strânsă legătură cu aşa numitul „instinct gregar", specific omului ca ființă biologică; b) alta care îl apreciază ca pe o calitate dobândită în ontogeneză, ca reacție la grija care i se acordă copilului de către cei apropiați; c) ca o sinteză a primelor două teorii, se consideră că ataşamentul este o relație socială instinctuală ce este amorsată de influențele ce se exercită asupra copilului din partea anturajului său în ontogeneză (70, 37).

Cele mai multe cercetări arată că ataşamentul apare ca o conduită interactivă, dezvoltară în contextul relațiilor dintre copil şi părinții/frații săi. Este vorba de o primă „construcție socială", rezultată ca răspuns la conduita protectoare a părinților şi rudelor apropiate, prin care aceştia îi satisfac copilului toate trebuințele fizice şi afective. Sentimentul de protecție şi securitate care se câştigă pe această cale este esențial atât pentru dezvoltarea normală a psihicului copilului, cât şi pentru calitatea sistemului relațional al adultului de mai târziu.

***Socializarea* este procesul interactiv de inițiere, învățare şi integrare activă în viața socială prin intermediul relațiilor dintre subiect şi mediul său.** Sau, după cum afirma **Simmel**, este "o intrare în relația socială", ceea ce presupune formarea unor capacități specifice de interacțiune adaptativă şi dinamică individ - societate. Aceste capacități vizează: percepția şi evaluarea interpersonală; modelarea în raport cu un sistem de referențiale sociale; asimilarea informațională şi comunicarea interpersonală; relaționarea activă, dinamică şi adecvată cu persoane, grupuri, organizații şi instituții; asumarea de responsabilități şi autovalorizarea prin performanță şi conduită prosocială ş.a.
În consecință, socializarea poate fi abordată fie ca un proces autonom de dezvoltare, atunci când este privită din perspectivă psihoindividuală, fie ca rezultat al unui sistem dinamic de interacțiuni, când este privită din perspectivă psihosocială şi socioculturală; însă, în ambele cazuri, dezvoltarea progresivă a structurilor şi capacităților cognitive şi motivaționale ale subiectului este esențială pentru desfăşurarea procesului, după cum demonstrează Cercetările lui **J. Piaget** (1957) şi **W. Schutz** (1960).

(a) Din perspectiva primei modalități de abordare, se constată că există o strânsă legătură între *socializare*, care este procesul de formare a unui sistem relațional adaptativ, şi *sociabilitate*, înțeleasă ca o disponibilitate nativă a ființei umane de a forma legături.

(b) În opinia lui **W. Schutz**, sociabilitatea (respectiv procesul socializării) are la bază trei nevoi fundamentale ale subiectului:

- *Nevoia de integrare,* care exprimă tendința fundamentală de căutare a comunicării şi contactului interpersonal, ca o condiție a manifestării şi recunoaşterii propriului eu.

- *Nevoia de control*, generată de interacţiunea dintre nevoia de securitate şi cea de a avea influenţă asupra celorlalţi.
- *Nevoia de afecţiune,* care dă naştere ataşamentului faţă de celălalt, ca o condiţie esenţială a dezvoltării psihice armonioase.

(b) Din perspectiva celei de a doua modalităţi de abordare, se apreciază că prin socializare personalitatea copilului este modelată prin chiar sistemul de relaţii în care este implicat cu anturajul său, context în care se descoperă pe sine şi îşi afirmă progresiv propriul eu.

Pe măsură ce sistemul primar de relaţii se diversifică şi se rafinează, poziţia predominant *egocentrică* este înlocuită cu cea *sociocentrică*, condiţie esenţială pentru recunoaşterea şi acceptarea copilului de către ceilalţi: nu poţi fi recunoscut de cei din jur decât în măsura în care, la rândul tău, îi recunoşti. Progresiv, pe coordonatele nucleului relaţional primar, se vor dezvolta sisteme relaţionale secundare tot mai extinse, care vor obiectiva rezultatele integrării sociale a subiectului.

Ataşamentul, socializarea şi experienţa socială primară sunt procese care conduc la formarea unei *scheme relaţionale*, specifică fiecărei persoane; aceasta, odată stabilizată şi interiorizată în ontogeneză prin exercitare şi acumulare de experienţă socială, devine o matrice cu funcţie structurantă pentru toate relaţiile interpersonale ulterioare. Astfel, ia naştere „*stilul relaţional interpersonal*“, ca expresie sintetică a însuşirilor şi experienţei personale, pe de o parte, şi a influenţelor psihosociale şi socioculturale, pe de altă parte.

Stilul de relaţionare interpersonală **reprezintă o dimensiune importantă a persoanei, având valoarea *unui invariant funcţional*, alături** de stilul cognitiv, imaginea de sine, structura caracterială ş.a. Stilul relaţional are ca nucleu de bază modelul relaţiilor primare, însă configuraţia sa finală depinde de mulţi alţi factori: trăsăturile temperamental-caracteriale ale subiectului, inteligenţa socială, structura eului şi a imaginii de sine, natura şi calitatea experienţei acumulată în ontogeneză, statutul socioeconomic (personal şi al familiei), caracteristicile principalelor grupuri de apartenenţă, modelele şi normele socioculturale care reglează raporturile sociale etc.

Principalele dimensiuni ale stilului relaţional sunt următoarele:

- **• Atitudinea faţă de partener: egalitate, consideraţie, deschidere, receptivitate, simpatie/superioritate, nereceptivitate, răceală, ostilitate.**
- **• Mod de implicare în relaţie: implicare formală, instrumentală, unilaterală/informală, emoţională, multilaterală.**
- **• Constanţă: atitudini şi comportamente interpersonale relativ constante, previzibile/inconstanţă, imprevizibilitate.**
- **• Tehnici proprii de amorsare, menţinere şi cultivare a relaţiilor: politeţea excesivă, folosirea flatării pentru amorsarea şi menţinerea unei relaţii, adoptarea unui aer superior pentru a-şi crea ascendenţă asupra partenerului, diferite mijloace de impresionare ş.a.**

Fiind un nivel de înaltă sinteză în manifestarea personalităţii, stilul relaţional se configurează relativ târziu (18 - 22 ani), deşi unele dintre elementele sale constitutive se pot identifica chiar din prima copilărie. De remarcat că unele persoane pot avea mai multe stiluri relaţionale, utilizate diferenţiat în funcţie de situaţia socială, pentru asigurarea unui cât mai mare succes social. Uneori, cultivarea unui anumit stil poate avea drept scop manipularea şi instrumentalizarea partenerilor .

Stilul relaţional, spontan sau cultivat, condiţionează în cea mai mare măsură performanţa socială a persoanei, constituind totodată un factor important în dezvoltarea unui climat psihosocial pozitiv şi în asigurarea unei bune funcţionări a grupurilor, organizaţiilor şi instituţiilor sociale. Ecologia socială vizează în mod explicit cultivarea unor stiluri relaţionale pozitive, cu efecte benefice atât în plan individual cât şi social.

Clasificarea relaţiilor interpersonale. Existenţa unei mari varietăţi de r.i. impune folosirea a numeroase criterii pentru diferenţierea acestora, dar totodată şi pentru orientarea cercetărilor experimentale pe anumite direcţii predilecte. Iată câteva dintre principalele criterii folosite în acest scop:

- Existenţa unui cadru instituţional: r.i. *formale* (oficiale) / *informale.*
- Durată : *temporare / permanente;* de *scurtă / medie / lungă durată.*
- Planurile de plasare a partenerilor: r.i. structurate *pe orizontală / pe verticală /mixte.*
- Intenţionalitatea *intenţionate / neintenţionate.*

- Cadrul social în care se manifestă: *familiale / grupale / organizaţionale, instituţionale.*
- Relaţiile dintre scopurile partenerilor: *amicale / conflictuale / competitive / de colaborare; convergente / divergente.*

- Ascendenţa unui partener faţă de celălalt: r.i. de *ascendenţă / dependenţă / echivalenţă.*
- Domeniul în care se manifestă: *profesionale / extraprofesionale* (de convieţuire, loisire, conjuncturale ş.a.) .
- Natura subsistemelor sociale care le generează şi în care se desfăşoară: *economice / juridice / educaţionale / ideologice / religioase / culturale / sportive / militare / administrative ete* .
- Intensitatea interacţiunii: *superficiale / intense / profunde.*
- Conţinutul dominant al relaţiei: *socioafective / de comunicare / de influenţă / co-acţionale.*
-

Complexitatea situaţiilor sociale impune deseori folosirea unor criterii combinate de clasificare, precum şi stabilirea ponderii relative pe care un anumit criteriu o are în configurarea unei relaţii interpersonale.

Analiza unei relaţii interpersonale concrete, în scop diagnostic sau prognostic, trebuie să înceapă în mod necesar cu identificarea tipologiei sale. Prin folosirea unui set complex de criterii, care pot fi convertite în dimensiuni operaţionale ale problemei cercetate, se poate determina cu fineţe configuraţia şi profilul psihosocial al relaţiei, precum şi o multitudine de aspecte corelative., care pot fi aprofundate prin studiu de caz

. Spre exemplificare, în Cadrul unei cercetări concrete, s-a întâlnit o relaţie cu următoarea configuraţie generală:

relaţie de colaborare; puternic asimetrică, prin gradul de participare la activitate şi implicarea afectivă; tendinţa spre ascendenţă a unui dintre parteneri (cel mai puţin implicat). Studiul de caz a evidenţiat factorii psihoindividuali şi psihosociali care au determinat această configurare disfuncţională a relaţiei, în acest fel rezultând şi sugestii asupra modalităţilor de corecţie; criteriile de clasificare menţionate mai sus au fost folosite ca dimensiuni operaţionale ale studiului de caz. Prognoza pentru evoluţia relaţiei, în cazul când nu se intervine terapeutic: apariţia unor stări conflictuale, pe fondul insatisfacţiei unuia dintre parteneri. Situaţia de fapt a confirmat prognoza, impunându-se intervenţia factorilor ierarhici pentru eliminarea disfuncţionalităţilor.

Trebuie subliniată calitatea oricăror criterii de clasificare de a putea fi folosite drept dimensiuni operaţionale în cadrul cercetărilor experimentale.

Structura şi dinamica relaţiilor interpersonale

Procesele interacţionale prin care se structurează relaţiile interpersonale implică o multitudine de factori condiţionali sau determinanţi, care pot fi grupaţi în patru categorii principale:

- *Caracteristicile psihofizice ale partenerilor.* a) *Bioconstituţionale:* trăsături temperamentale; caracteristici somatice (aspect fizic, sex, vârstă, starea de sănătate). b) *Cognitiv-intelectuale:* nivel şi tip de inteligenţă; stil Cognitiv; capacitate de comunicare interpersonală; experienţa socială şi relaţională. c) *Afective:* fondul afectiv general şi specific (centrat pe situaţie); capacitatea de implicare afectivă; eventuale complexe personale (de inferioritate, superioritate, de abandon etc.). d) *Motivaţiona*le: configuraţia câmpului motivaţional individual (trebuinţe, motive, interese, aspiraţii); ierarhia şi intensitatea diferiţilor factori; capacitatea de mobilizare motivaţională ş.a. e) Relaţionale: configuraţia nucleului relaţional primar (modelul interiorizat al relaţiilor primare dintre părinţi-copil-fraţi); trăsături caracteriale dominante (în special cele derivate din situaţia de copil răsfăţat, neglijat, abandonat sau complexat); aptitudini relaţionale (sociabilitate, deschidere, creativitate interpersonală, spontaneitate, toleranţă, capacitate empatică, comunicabilitate); stil relaţional.
- *Caracteristicile grupului:* a) *Tipul grupului de apartenenţă* (grup formal sau informal; de muncă, educaţional, militar, religios etc.); natura sarcinii grupului; ; climatul psihosocial de grup; tradiţia, compoziţia şi coeziunea grupului; gradul de structurare a normelor şi modelelor comportamentale şi relaţionale de grup; b) Raporturile cu grupuri conexe: grupuri de colaborare, de presiune sau prestigiu ş.a. c) Statutul individual în cadrul grupului: nivelul ierarhic, responsabilităţi, normele şi modelele de statut promovate în grup, tipul de relaţii formale şi informale cu alte statute.
- *Caracteristicile mediului sociocultural.* a) *Tipul general al societăţii* şi structurilor sale: industrială, agrară; democrată, autoritară, totalitară; laică, religioasă; Structura păturilor, castelor şi claselor sociale. b) *Normele şi modelele culturale* care reglează raporturile sociale în funcţie de sex, vârstă, statut social, profesie, religie, nivel de instrucţie ş.a. c) *Caracteristici generale ale mediului sociocultural:* tradiţionalism, conformism, flexibilitate, creativitate socială.
- *Caracteristicile situaţiei conjuncturale.* a) *Natura situaţiei* în care se desfăşoară relaţia: amicală, conflictuală, competitivă; intenţionată, spontană; cadru formal sau informal. b) *Locul şi ambianţa fizică:* caracteristici ambientale naturale sau artificiale. c) *Ambianţa umană:* prezenţa altor persoane sau grupuri, statutul şi atitudinea acestora; natura relaţiilor anterioare cu persoanele sau grupurile prezente. d) *Factori contextuali, fizici* sau psihosociali.

După cum rezultă din enumerarea de mai sus, relaţiile interpersonale se structurează sub incidenţa a numeroşi factori, cu ponderi foarte diferite de la o situaţie la alta şi de la un spaţiu cultural la altul.
Câteva comparaţii vor fi edificatoare în acest sens.
De exemplu,
în spaţiul cultural nipon, relaţiile interpersonale sunt puternic ritualizate, modelele culturale tradiţionale de relaţionare interpersonală în diferite situaţii având un rol considerabil. În acest context, factorii psihoindividuali, spontaneitatea şi creativitatea personală au o pondere foarte redusă, în special la nivelul *comportamentului interpersonal* (deci, la nivelul componentei „vizibile“ a relaţiei).

În societățile occidentale puternic industrializate şi informatizate, pe fondul unei mari mobilități sociale şi profesionale, modelele culturale au o pondere extrem de redusă, în comparație cu factorii psihoindividuali, psihosociali şi situaționali; în acest caz, interacțiunile sunt reglate prioritar pe criterii pragmatice, de „eficacitate interpersonală".

Aceste diferențe devin şi mai vizibile în cazul relațiilor dintre sexe. În spațiul cultural islamic, relațiile dintre sexe, atât în cadrul familiei „extinse" cât şi în afara acesteia, sunt strict reglementate de norme cultural-religioase, încălcarea acestora aducând sancțiuni dintre cele mai grave, în special pentru femei. În spațiul occidental, aceste relații sunt extrem de libere, pe fondul respectării a două principii fundamentale: egalitatea în drepturi şi libertatea opțiunilor consensuale dintre parteneri.

Dinamica constituirii relațiilor interpersonale. *O* relație interpersonală poate fi interpretată ca un *construct psihosocial* rezultat în urma interacțiunii dinamice dintre două universuri subiective, pe de o parte, dintre un câmp sociocultural de fond şi un set de factori situaționali, pe de altă parte. În consecință, procesul formării şi manifestării unei relații interpersonale parcurge mai multe faze: *prefigurare, amorsare, cristalizare, evoluție, stabilizare dinamică, declin* sau *destructurare.* În cursul fiecărei faze intervin o serie de procese psihoindividuale şi psihosociale, care determină un profil specific şi o anumită dinamică relației. Dintre acestea, cele mai importante sunt:

- *Procesele cognitive,* ținând de percepția socială (interpersonală), evaluarea situației sociale şi interpersonale, pe măsură ce aceasta se structurează, stabilirea unor criterii de „eficacitate interpersonală" şi alegerea strategiilor de dezvoltare şi menținere a relației.
- *Procesele afective,* de atracție, respingere sau indiferență față de partener, sau de reacție emoțională față de situația interpersonală creată. Astfel, rezultă un fond emoțional şi energetic indispensabil menținerii şi particularizării relației, mai ales prin nenumăratele nuanțări ale reacțiilor afective care pot apare în acest context.
- *Procesele de comunicalie interpersonală,* în diferitele sale forme (verbală / nonverbală, explicită / implicită, cognitivă / afectivă / de consum ş.a.) care reprezintă una dintre dimensiunile esențiale şi indispensabile atât formării cât şi manifestării în timp a relației.
- *Procesele psihice interpersonale,* implicând numeroase şi complexe raporturi psihice între parteneri: comparația, identificarea, proiecția, empatia, rezistența la influență, respingerea, conflictul ş.a.

În fiecare dintre fazele desfăşurării unei relații interpersonale, ponderea şi particularitățile funcționale ale acestor procese variază de la caz la caz, de unde şi dificultățile întâlnite în cunoaşterea, cercetarea şi explicarea acestora. Fiecare relație interpersonală prezintă o ireductibilă originalitate, derivată în principal din trăsăturile personalității celor implicați.

Procesul constituirii relațiilor interpersonale, în diferitele lor faze, îmbracă următoarea formă generală:

Norme şi modele socioculturale. Imperative sociale contextuale. Caracteristicile grupurilor sociale. Statutul social, economic, cultural şi profesional al persoanei Experiența socială (de viață).

Cerințe formale, organizaționale. Motivația individuală.
Factori cognitivi şi afectivi. Factori conjuncturali (aleatori).

Stiluri relaționale ale partenerilor

Cristalizarea, dezvoltarea şi desfăşurarea relației.

În ceea ce priveşte evoluția în timp a relației, aceasta poate fi descrisă prin următorii parametru operaționali, foarte utili în studiile de caz: timpul de formare a relației (α), perioadă de desfăşurare matură (β), perioada de involuție (γ), coeficient de evoluție (δ), coeficientul de involuție (ε), durata totală (θ); intensitatea maximă atinsă la un moment dat (λ).

Teoria schimbului în cadrul relațiilor interpersonale

Una dintre teoriile cu o înaltă valoare operațională abordează problematica relațiilor interpersonale din perspectiva schimburilor reciproce dintre participanți. Însăşi noțiunea de *interacțiune* presupune ideea unei reciprocități, în sensul că orice persoană aflată într-o situație relațională are anumite aşteptări (vizând conduitele *celuilalt* față de *sine*), oferind la rândul său o conduită considerată echivalentă; deci, fiecare „dă“ şi „primeşte“ ceva, în cadrul unui schimb care trebuie să respecte anumite reguli de oportunitate, echivalență şi echitate. Este vorba de o concepție de inspirație economică, însă fundamentată prin numeroase observații de antropologie culturală, în care noțiunile de *costuri, profituri, echivalență* sau echitate capătă o conotație psihosocială exactă, mai ales prin racordare la teoriile privind motivația umană şi componentele afective ale comportamentului.
Primele contributii la elaborarea acestei teorii au fost aduse de cercetările desfăşurate de **Sindowski, Wyckroff şi Tabary** (1956), prin care s-au evidențiat modalitățile de realizare a unui schimb satisfăcător între doi subiecți aflați într-o situație potențial neplăcută pentru fiecare dintre ei, dar care putea fi minimizată folosind o anumită strategie de reglare a interacțiunii. A urmat o serie de cercetări prin care s-au pus bazele teoriei schimbului în cadrul relațiilor sociale **(Homans, Foa, Gergen, Morse, Leventhal, Rubin, Hammer ş.a.).**
Principiile de bază ale acestei teorii, aşa cum rezultă în urma unor sinteze privind cercetările pe această temă sunt următoarele:

- În cadrul oricărei relații sociale, interacțiunea reală se realizează ca urmare a unui *schimb social*, în care fiecare participant "dă" şi "primeşte" anumite resurse, astfel încât să se realizeze un echilibru convenabil ambelor părți; atunci când echilibrul subiectiv nu se realizează, relația devine disfuncțională şi tinde să se destrame.
- *Resursele* care pot deveni obiect al schimbului se împart în următoarele categorii principale: dragoste, servicii, bani, bunuri, informație, statut, protecție şi considerație pozitivă (valorizare).
- În afară de tipul lor, resursele pot fi caracterizate şi prin alți doi parametru: *materialitatea şi particularitatea*. Cu cât două acțiuni sunt mai asemănătoare în ceea ce priveşte particularitatea şi materialitatea lor, cu atât schimbul este

perceput ca fiind mai echitabil. Bunurile şi banii, de exemplu, au un înalt grad de materialitate, în timp ce dragostea, consideraţia pozitivă sau protecţia psihologică au un grad redus de materialitate; pe de altă parte, dragostea sau consideraţia au un înalt grad de particularitate (prin natura lor neputându-se acorda nediscriminativ tuturor persoanelor cu care venim in contact), spre deosebire de bani şi bunuri, care au un redus grad de particularitate, asupra lor neexistând restricţii vizând categoriile de persoane cărora le pot fi acordate.

- În orice situaţie interacţională există tendinţa manifestării unui conflict mai mult sau mai puţin accentuat între dorinţa de cooperare cu celălalt (în consonanţă cu trebuinţele sociocentrice, de contact social, comunicare şi afecţiune) şi dorinţa de profit (derivată din trebuinţele egocentrice). Incompatibilitatea acestor dorinţe impune adoptarea de către parteneri a unor strategii prin care să se ajungă la o situaţie convenabilă pentru ambii parteneri. Au fost evidenţiate trei tipuri principale de strategii de acest fel: *cooperarea, rezistenţa şi adecvarea reciprocă (150).*
- *Echitatea* este o normă de reciprocitate, percepută de fiecare dintre parteneri ca un factor esenţial al schimbului. Echitatea este un parametru preponderent subiectiv, care -de regulă- nu poate fi apreciat corect din afara relaţiei, depinzând în principal de următorii factori: a) valoarea subiectivă acordată tipului de resurse puse în joc de cei doi parteneri; b) gradul de materialitate şi particularitate al resurselor schimbate; c) măsura în care resursele schimbate satisfac vectorii motivaţionali în cadrul situaţiei relaţionale respective; d) normele culturale care reglează relaţiile umane în respectivul spaţiu social; e) contextul psihoindividual şi psihosocial în care se produce interacţiunea şi schimbul. Cercetând natura factorilor psihosociali care dau trăinicie unui cuplu, soţii Gergen au constatat că atunci când unui dintre parteneri considera că investeşte mai mult decât primeşte, sentimentul aferent era de profundă insatisfacţie, existând o stare de conflictualitate latentă şi o tentaţie mai mare pentru legături extraconjugale.

- Modul cum este percepută subiectiv echitatea unor schimburi sociale este condiţionat în mare măsură de procesul socializării, în care s-au fixat reperele principale a ceea ce trebuie considerat corect, drept sau moral, atât în ceea ce priveşte propria persoană, cât şi raporturile cu cei din jur. De asemenea, *imaginea de sine şi* anumite *trăsături caracteriale* (egocentrismul, egoismul sau altruismul, spiritul autocritic, respectul faţă de ceilalţi ş.a.), au o influenţă importantă asupra perceperii echităţii în cadrul unei relaţii interpersonale. De altfel, trebuie remarcat că interacţiunile sociale sunt în cea mai mare parte reglate de principii juridice şi morale bine definite, asigurându-se astfel rezolvarea situaţiilor în care domneşte ambiguitatea în ceea ce priveşte echitatea unor schimburi.
- Atunci când persoanele implicate într-o relaţie consideră schimbul inechitabil se produc de regulă disfuncţionalităţi care pot duce la următoarele situaţii: a) *redefinirea* relaţiei, prin fixarea unor noi reguli şi criterii de schimb ; b) *resemnificarea* spontană a resurselor primite sau date, prin intermediul disonanţei cognitive - de exemplu; c) *ruperea* sau distorsionarea relaţiei, temporar sau definitiv. Există însă şi modele culturale care oferă soluţii privind modul de rezolvare a unor asemenea conflicte legate de schimb.

Deşi se apreciază că teoria schimbului are o mare capacitate explicativă pentru majoritatea cazurilor întâlnite în practica socială, sunt şi situaţii interac(ionale care

necesită interpretări mai nuanțate, implicând mai multe perspective teoretice: psihanalitice, sociometrice, cognitiv-constructiviste ete. Totdeauna, trebuie avută în vedere complexitatea şi multitudinea factorilor care intervin în structurarea relațiilor interpersonale şi varietatea conjuncturilor în care acestea se produc.

Un al doilea aspect important se referă la strategiile folosite de parteneri pentru a obține în cadrul unei relații satisfacții maxime cu costuri (investiții) minime. Astfel, folosind *strategia cooperării,* sunt stimulate contactele sociale pozitive, pe fondul unui climat psihosocial favorabil şi a unui sentiment de securitate accentuat, dat de contactele strânse cu membrii grupului; există însă posibilitatea ca în cazul unei cooperări necondiționate, partenerii să încerce obținerea unui profit maxim. În cazul *strategiei rezistenței,* fiecare încearcă să facă mai puține concesii partenerului, situație în care acesta va încerca să obțină exclusiv avantaje personale; în acest caz, obligațiile morale de luarea în calcul şi a altor criterii (cooperare, climat pozitiv sau considerente emoționale) sunt eliminate din start. Însă, pe termen lung, o asemenea strategie se poate dovedi neconvenabilă pentru ambii parteneri. Prin intermediul strategiei de *adecvare reciprocă* se depăşesc în mare parte inconvenientele strategiilor anterioare, răspunzându-se la cooperare cu cooperare şi la exploatare cu exploatare, însă pe baza unei fermități flexibile, care să ofere şansa atât atingerii unor scopuri convenabile ambelor părți, cât şi menținerii unui climat social pozitiv. Flexibilizarea strategiilor de relaționare interpersonală trebuie să lină cont atât de structura personalității partenerului, cât şi de contextul imediat şi general în care se desfăşoară activitățile şi relațiile personale şi de grup.

Deşi a fost elaborată exclusiv în câmpul cercetărilor concrete, teoria schimbului prezintă numeroase convergențe cu teoria acțiunii şi teoria reglării sistemelor sociale, precum şi cu unele teze ale psihanalizei, fapt ce îi conferă un grad superior de validitate.

Relațiile preferențiale

În structura relațiilor interpersonale putem identifica trei elemente principale: componenta *socioafectivă, comunicațională şi de influență.* Nota dominantă a unei relații este dată de ponderea pe care aceste componente o dețin în configurația generală a interacțiunii; acest fapt impune studierea caracteristicilor şi legităților specifice pentru fiecare categorie amintită.

Caracterizare generală şi teorii asupra relațiilor preferențiale. *Relațiile preferențiale* sunt o categorie principală de raporturi interpersonale în care: a) componenta afectiv-evaluativă deține rolul determinant în raport cu celelalte componente (de comunicare, influență sau co-acțiune); b) au un caracter de trăire nemijlocită; c) constituie elementele de fond ale vieții personale, dar totodată şi elementele funcționale bazale ale oricărui sistem social.
Relațiile preferențiale pot fi apreciate printr-o serie de indicatori cu valoare operațională: *sensul orientării afective, profunzimea, persistența, fundamentarea, dinamica şi simetria.*
Sensul desemnează orientarea pozitivă sau negativă a sentimentelor unuia dintre parteneri în raport cu celălalt. Relațiile preferențiale se definesc într-un spațiu bipolar al atracției - respingerii, simpatiei - antipatiei, dragostei - urii, implicând şi o starea afectivă neutră, de indiferență.

Profunzimea poate varia între limite largi, cu demarcații destul de incerte în afara unui cadru experimental riguros: stare zero, preferință superficială, intensă şi profundă, respectiv lipsă de contact afectiv, atracție difuză, simpatie, prietenie, dragoste, pasiune.
Persistența evidențiază durata în timp a relației, aceasta putând varia între câteva ore şi foarte mulți ani, însă de cele mai multe ori la nivele de intensitate şi simetrie variabile în timp.
Fundamentarea denotă factorii de context individual şi psihosocial care au avut rolul determinant în inițierea şi structurarea relației în prima etapă, devenind ulterior elemente de fond ale acesteia; cei mai relevanți în acest context sunt factorii individuali de natură cognitivă, afectivă, motivațională şi atitudinală, pe de o parte, şi factorii de climat şi motivație socială, pe de altă parte. Dinamica preferințelor afective presupune intervenția şi a altor factori, dar cei care au avut rolul de amorsare îşi vor păstra o semnificație aparte.
Simetria relevă modalitățile diferențiate ale celor doi parteneri de a se implica în relație, sub aspectul sensului preferinței (pozitiv sau negativ), intensității sentimentelor, motivațiile implicate, satisfacțiile trăite, dinamica relației etc. Astfel, dacă sub aspectul sensului preferinței relațiile pot fi şi perfect simetrice (atracție, respingere sau indiferență reciprocă), sub aspectul celorlalți indicatori cercetările evidențiază faptul că, într-o proporție considerabilă, relațiile preferențiale au un caracter asimetric (peste 85 %).

Deşi există orientări afective bipolare, specifice diferitelor forme de atitudini şi raporturi preferențiale, acestea sunt profund asimetrice în ceea ce priveşte intensitatea şi ponderea lor în viața individuală ; conviețuirea socială armonioasă şi comportamentele prosociale impun o evidentă prevalență a relațiilor pozitive, cu efecte benefice asupra climatului, coeziunii şi performanțelor sociale, precum şi asupra echilibrului psihoindividual. Bipolaritatea atitudinilor preferențiale poate fi reprezentată schematic astfel:

Deşi nota distinctivă a fiecăreia dintre stările de mai sus este dată de componenta afectivă, trebuie să remarcăm că profilul general al unei relații este dat şi de ponderea unor factori non-afectivi, de natură cognitivă (cunoaşterea interpersonală, de pildă), axiologică (valoarea acordată partenerului) sau motivațională (vectorii motivaționali susceptibili de a fi satisfăcuți în respectivul context relațional.

Noțiunea centrală prin care se explică preferințele interpersonale este cea de *ajfinitate*, care desemnează atracția şi satisfacția afectivă trăită de parteneri, în contextul *întâlnirii* lor. În general, *prin afinitate se înțelege predispoziția spontană de apropiere şi dezvoltare a unor relații afective pozitive Şi privilegiate cu o anumită persoană*. Mecanismul intim de constituire a afinităților se bazează în mare parte pe nevoile fundamental-umane de afiliere, afecțiune şi comunicare; aceasta, prin natura lor, nu pot fi satisfăcute decât în formule diadice, singurele care le pot da consistență psihologică; şi aceasta chiar la nivelul vieții de grup, unde se manifestă şi alți factori centripeți de coeziune. Preferințele interpersonale, respectiv afinitățile, nu se constituie exclusiv pe *factori afectivi*; pe lângă aceştia, intervin în mod semnificativ şi factori *cognitivi-evaluativi, motivaționali şi axiologici*. În inițierea unei preferințe interpersonale oricare dintre factori poate avea un rol determinant, în funcție de context; însă, ulterior aceştia se vor converti sau vor căpăta o conotație

afectivă, astfel încât relația în ansamblul său va avea o accentuată dimensiune emoțională.
În ceea ce priveşte interpsihologia afinităților, **J. Maisonneuve**, ca şi alți psihologi, subliniază câteva aspecte deosebit de frapante care se degajă din numeroase cercetări experimentale pe această temă (122; 124; 89; 178 ş.a.):

- *Dificultățile Şi incertitudinile comunicării dintre oameni, cu efecte directe asupra relațiilor afective dintre aceştia.* Realizarea ajustărilor şi armonizărilor interpersonale apare ca un proces foarte dificil, diadele cu o existență îndelungată şi armonios constituite reprezentând mai puțin de 20 dintre cazuri. Cele mai multe dintre relații sunt instabile, dizarmonice prin asimetria implicării partenerilor şi echitatea "schimburilor" realizate.
- *Procesele dominante în dinamica aşteptărilor Şi alegerilor au un caracter net autist Şi narcisist.* Prezumțiile de reciprocitate şi de similitudine, cu care avem tentația să operăm în cadrul relațiilor noastre, sunt o simplă iluzie în mai mult de 60 % dintre cazuri.
- *Există tendința de a-i idealiza pe cei pe care îi preferăm în raport cu cei care ne sunt indiferenți.* Evaluarea diferențiată a celor din jur în funcție de simpatiile sau antipatiile noastre afectează sensibil climatul de grup şi funcționalitatea sistemului relațional al fiecărei persoane, precum şi a grupurilor în general.
- *Componenta emoțională specifică relațiilor preferențiale afectează profund toate celelalte tipuri de relații interpersonale.* Comunicarea, influența, co-acțiunile şi orice formă de comportament interpersonal poartă amprenta „afinităților elective“, fapt ce are un anumit potențial perturbator în desfăşurarea acestora.

Niveluri de analiză. Fenomenologia aferentă relațiilor preferențiale poate fi analizată în trei planuri distincte:

(a) Planul *stărilor preferențiale*, care vizează procesele intrapsihice prin care se structurează afinitatea față de o anumită persoană, precum şi trăirile subiective ale unei persoane față de partenerul său, în lipsa acestuia. La acest nivel se studiază procesele cognitive, afective şi motivaționale prin care, în urma unui contact interpersonal, se structurează o anumită atitudine preferențială (pozitivă sau negativă) față de persoana celuilalt. Totodată, se relevă dimensiunea virtuală a unei relații, sub aspectul aşteptărilor pe care le generează. Din perspectiva diferitelor teorii pe care le vom prezenta ulterior, geneza preferinlelor implică procese de evaluare, rezonanță afectivă, identificare, proiecție ş.a.

(b) Planul *relației preferențiale diadice*, care implică procesele interpsihice subiacente structurării relației interpersonale pe anumite coordonate particulare vizând geneza, dinamica şi manifestarea interacțiunii, comunicării şi influenței interpersonale, precum şi fenomenele care se manifestă în contextul desfăşurării relației.

(c) Planul *structurii preferențiale*, care se referă la modul cum se organizează formal sau informal relațiile preferențiale în cadrul unui grup social, ca o formă de integrare sui generis a relațiilor diadice dintre membri şi cu o fenomenologie psihosocială specifică acestui nivel al realității sociale.

Planurile de analiză intrapsihică, interpsihică şi intragrupală presupun diferențieri structurale şi funcționale care trebuie în mod necesar să fie luate în considerare atunci când se efectuează studii de caz pe această temă.

Teorii privind natura relațiilor afective. Mecanismele psihologice subiacente formării şi manifestării relațiilor afective pot fi analizate din perspectiva mai multor teorii psihologice, fiecare evidențiind o anumită fațetă a fenomenului, între acestea existând un raport de complementaritate.

Psihanaliza oferă o primă bază teoretică pentru înțelegerea relațiilor simpatetice, pornind de la un set de noțiuni specifice: libidou, identificare, sublimare, proiecție, transfer ş.a. Şi în acest caz, *libidoul* este considerat ca o energie umană primară, de natură sexuală, care asigură substratul dinamic al tuturor sentimentelor, comportamentelor şi relațiilor subiecților cu ei înşişi şi cu alții. Formarea şi dezvoltarea sistemelor relaționale ale individului presupun o succesiune de etape care, în ordine ontogenetică, corespund stadiilor de decentrare afectivă a copilului, ca urmare a metamorfozelor libidoului, pe fondul apariției mecanismelor psihologice legate de identificare şi sublimare.

Identificarea este înțeleasă ca un mecanism psihologic primar cu rol constitutiv pentru subiectul uman, constând din asimilarea unui aspect, caracteristică sau atribut al altuia, ceea ce determină transformarea de sine (totală sau parțială) pe baza modelului astfel interiorizat. Progresiv, în ontogeneză, procesul se diferențiază calitativ, parcurgând mai multe etape

- În prima fază a evoluției ontogenetice a copilului, caracterizată printr-un egocentrism primar, identificarea cu cei apropiați se realizează pe criterii strict narcisiace, obiectul fiind ales după modelul propriei persoane, fiind vorba mai degrabă de o *învestire* a obiectului cu însuşirile subiectului decât de o identificare propriu-zisă.
- O dată cu constituirea complexului Oedip şi formarea *idealului eului,* are loc o primă decentrare afectivă a copilului; identificările vor forma o structură complexă, tatăl şi mama fiind, pe rând şi în proporții diferite, obiect de iubire şi rivalitate, cu nuanțe ce vor ține de istoria concretă a relației. *Ambivalența şi polimorfsmul* față de obiectul identificării vor deveni de acum o caracteristică a acestui proces, regăsindu-se ulterior, în diferite forme, în aproape toate relațiile afective ale subiectului.
- Prin rezolvarea complexului Oedip, are loc o *sublimare* a unei părți dintre sentimentele față de obiectele libidinale ale identificărilor succesive, rezultând astfel sentimente de tandrețe, prietenie şi afecțiune, fără o conotație sexuală nemijlocită. Se produce o a doua decentrare afectivă, care diversifică apreciabil universul afectiv prin identificări cu obiecte alese de acum şi pe criterii de similitudinea sau complementaritate cu eul ideal al subiectului.
- În o a treia fază a decentrării afective, când normele şi modelele culturale încep să aibă o pondere din ce în ce mai semnificativă în acest proces , criteriile axiologice sunt cele care vor prevala în alegerea obiectului identificării, fără ca celelalte criterii amintite mai sus să fie eliminate.

În concluzie, psihanaliza clasică consideră diferitele forme de preferințe interpersonale (simpatia, tandrețea, prietenia, dragostea) ca rezultat al identificării subiectului cu un obiect ales după anumite criterii. Astfel, **Freud** distingea două forme principale de alegeri interpersonale: (a) *alegerea narcisică* în care subiecții îşi iubesc propriile imagini proiectate în alții; imagini trecute, actuale sau numai dorite, dar în egală măsură generatoare de afinități interpersonale; (b) *alegerea analitică* în care subiectul se orientează către acele persoane capabile să reactualizeze alte persoane cu valoare pentru experiența sa psihosocială; este cazul căutării inconştiente

a modelului parental în alegerile intersexuale, sau a căutării perpetue a unui model oferit de o persoană care a avut un rol major în existenţa individuală.
Teoriile fenomenologice asupra preferinţelor afective pun accentul pe aspectul *trăirii nemijlocite şi semnificării* subiective a actului interpersonal. În timp ce psihanaliza oferă o interpretare monadică şi egologică asupra genezei relaţiilor efective, fenomenologia adoptă o perspectivă *diadică* şi *interpersonologică*. În primul caz *simpatia este rezultatul unei identificări cu un obiect selectat pe criterii egologice*, în timp ce în al doilea caz simpatia apare ca o *disponibilitate înnăscută, generatoare de relaţii sociale în care se poate actualiza*, prin trăire nemijlocită, comunicare şi semnificare interpersonală.
Astfel, în concepţia lui **Max Scheler,** preferinţa simpatetică este o dispoziţie înnăscută a subiectului, fără conotaţii sexuale, dar care fundamentează orice act social prin relaţiile interpersonale pe care le generează. Simpatia şi iubirea sunt predispoziţii sociale fundamentale, *intuiţii axiologice apriorice*, care pun în stare de comunicare două persoane, context în care predispoziţia se actualizează într-o experienţă interpersonală de comprehensiune reciprocă. În consecinţă, stările simpatetice presupun o înţelegere reciprocă a sentimentelor, fără ca acest lucru să însemne o fuziune emoţională. Participarea comprehensivă trebuie înţeleasă ca un *proces interpsihologic*, implicând atât o dimensiune intelectuală (înţelegerea şi interpretarea emoţiei „celuilalt"), cât şi una axiologică, de semnificare şi valorizare a trăirii emoţionale într-un anumit spaţiu cultural.
Sociometria este o teorie fundamentată de **J.L. Moreno** (1954), care interpretează relaţiile preferenţiale ca raporturi interumane funciare, cu funcţii sociogenetice şi sociodinamice (v. cap. 1.4.7.). Preferinţa interpersonală , având un caracter strict afectiv, este rezultatul *actualizării predispoziţiei simpatetice*, specifică fiecărui subiect uman, putând îmbrăca următoarele forme: alegere, respingere, indiferenţă. Singura condiţie a realizării alegerii sociometrice o reprezintă *întâlnirea*, ca modalitate concretă de contact interpersonal şi punerea „faţă în faţă" a două sau mai multe persoane. Manifestarea preferinţelor interpersonale are loc în mod *spontan şi creator*, spontaneitatea având ca indicator *viteza reactivităţii psihice*, în timp ce creativitatea exprimă chiar *conţinutul* acestei reactivităţi (140).
După cum se poate observa, în concepţia moreniană clasică, preferinţa interpersonală are statutul unei adevărate variabile independende de natură infrapsihică, în care nu apar condiţionări de natură socioculturală sau psihică; Într-adevăr, preferinţa interpersonală se manifestă spontan şi creator, în virtutea simplei şi funciarei predispoziţii simpatetice a subiectului, a cărei actualizare nu depinde decât de „întâlnirea" a două persoane. Cadrele sociale ale întâlnirii, normele culturale ale comunităţii şi chiar unele procese psihoindividuale, cognitiv-evaluative sau motivaţionale, nu intervin explicit în desfăşurarea procesului. Este vorba de un reducţionism metodologic, menit să asigure o pronunţată dimensiune operaţională acestei teorii, dar care, dincolo de un anumit orizont, simplifică excesiv problematica relaţiilor socioafective.
Dezvoltările teoretice ulterioare introduc noi factori de condiţionale, de natură psihoindividuală, psihosocială şi socioculturală, menţinând însă valenţe operaţionale ale sociometriei. Astfel, **Th. Newcomb** introduce un cadru conceptual mult mai riguros, legând în mod explicit formarea preferinţelor interpersonale de actul comunicării şi de percepţia socială. În timp ce la **Moreno** preferinţele aveau un caracter strict afectiv şi nemijlocit, în noua concepţie acestea au un caracter multidimensional şi sunt mijlocite de un *obiect* şi un *sistem de orientare* în raport cu acel obiect. *Orientarea* desemnează capacitatea unei persoane de a intra în relaţie cu

un anumit obiect, proces ce implică *direcționarea* în câmpul existenței sociale, *selectivitate* în raport cu multitudinea obiectelor potențial abordabile şi *persistența* în realizarea relației cu obiectul.
Relațiile preferențiale implică deci atât un *proces de comunicare interpersonală*, cât şi unul de *co-orientare*, în care fiecare dintre persoanele aflate în contact sunt alternativ sursă şi obiect de orientare pentru celelalte. Fiind mijlocite de un obiect, relațiile interpersonale implică două dimensiuni principale: a) *atracția interpersonală;* b) *atitudinile* față de diferitele obiecte care mijlocesc relațiile interpersonale. Conținutul psihologic al *atracțiilor* (față de persoane) şi *atitudinile* (față de obiectele care mijlocesc relațiile) are, în consecință, o dublă natură: afectivă şi perceptivă.
Una dintre cele mai interesante noțiuni intrusă de **Newcomb** se referă la *„gratificația interpersonală",* care constă în frecvența şi intensitatea satisfacțiilor obținute de actorii unei relații interpersonale. Pornind de aici, *atracția* este definită ca *o dispoziție asociată unei recompense*, reală sau numai posibilă, după cum *respingerea este o dispoziție asociată unei pedepse sau pierderi.* În cadrul unei relații echilibrate, partenerii obțin, sau încearcă să obțină satisfacții echivalente; atunci când acest lucru nu se întâmplă, echilibrul relațional este rupt, existând tendința spontană de refacere a acestuia prin intermediul a trei modalități principale:

- Asigurarea unei apropieri sau convergențe a atitudinilor în urma evoluției uneia dintre persoane sau a amândurora; evoluția vizează modul de percepție, înțelegere şi interpretare a „obiectului" care mediază relația sau a situației relaționale ca atare.
- Devalorizarea, deprecierea sau *diminuarea importanței acordată obiectului* generator de tensiune şi dezechilibru afectiv, cognitiv şi motivațional.
- Dezimplicare afectivă, prin *reducerea intensității relației afective* dintre persoanele implicate, ceea ce diminuează implicit şi valoarea obiectului generator de dezechilibru.

Deci, din punct de vedere psihologic, echilibrul unei situați relaționale depinde de gratificația afectivă obținută de cele două persoane, în urma similitudinilor atitudinale față de obiectul impersonal care mediază relația, precum şi de echivalența schimburilor realizate cu diferitele resurse puse în joc în cadrul relației interpersonale.

Din perspectiva acestei concepții, structura generală a relațiilor socioafective este mult mai complexă decât era văzută în cadrul concepției sociometrice clasice. Echilibrul situației relaționale, respectiv echivalența sentimentelor şi satisfacțiilor reciproce dintre A şi B sunt condiționate de convergența sau gradul de compatibilitate dintre atitudinile celor doi față de obiectul care mediază relația (X), dar şi de modul cum fiecare percepe şi interpretează atitudinea celuilalt față de respectivul obiect.

Teoria psihosociologică realizează o amplă sinteză a diferitelor perspective privind natura preferințelor interpersonale, pe fondul conceptual oferit de teoria generală a sistemelor sociale. Unul dintre principalii fondatori ai acestei moderne concepții teoretice este **J. Maisonneuve**, ale cărui lucrări asupra afinităților interpersonale au inspirat cele mai multe dintre dezvoltările teoretice şi cercetările experimentale din acest domeniu al psihologiei sociale (123; 124).
Principalele teze ale concepției psihosociologice asupra relațiilor afective sunt următoarele:

(a) Afinităţile şi preferinţele interpersonale nu apar şi nu se manifestă decât în contextul interacţiunii dintre două persoane, într-un cadru social determinat, situaţie în care calitatea acestora de fiinţe sociale are un rol determinant.
(b) Relaţiile preferenţiale constituie rezultanta unei situaţii sociale, în care interecţionează dinamic factorii psihoindividuali (înnăscuţi şi dobândiţi), factorii psihologici de grup şi factori socioculturali.
(c) Structurarea preferinţelor interpersonale implică factori cognitivi, afectivi, motivaţionali şi axiologici, fiecare dintre aceste categorii având ponderi şi funcţii diferenţiate de la o situaţie la alta.
(d) Cadrul social în care se desfăşoară relaţiile preferenţiale implică următoarele dimensiuni principale: 1) spaţialitatea; 2) sistemul rolurilor sociale; 3) sistemul de statute sociale; d) normele şi modelele culturale care reglează raporturile sociale ş.a.
(e) Adecvarea interpersonală se realizează pe baza unor conexiuni inverse (feed-back-uri negative), care corectează dinamic schimburile din cadrul relaţiei, astfel încât să rezulte un echilibru afectiv, cognitiv şi motivaţional.
(f) Fenomenele care se manifestă în cadrul relaţiilor preferenţiale au un caracter psihosocial, ireductibil la simpla însumare a unor particularităţi fenomenale de ordin psihosomatic sau sociologic.

Factorii care condiţionează formarea relaţiilor preferenţiale. Pe lângă factorii psihoindividuali şi psihosociali specifice, pe care i-am prezentat anterior, naşterea şi evoluţia relaţiilor preferenţiale sunt condiţionate şi de o serie de factori generali, sintetici, a căror acţiune va fi analizată în continuare. Dintre aceştia, cei mai importanţi sunt următorii: apropierea fizică şi socială; aparenţa fizică; similaritatea sau complementaritatea personalităţii partenerilor; consideraţia pozitivă manifestată între parteneri; informarea reciprocă şi inducţia psihosocială.
Spaţialitatea; apropierea fizică şi socială. Numeroase cercetări au evidenţiat rolul important pe care factorii de apropiere geografică, fizică şi socială îl au în iniţierea şi dezvoltarea relaţiilor prefLrenţiale. (**Festinger, Schachter** şi **Back**, 1950; **Katz** şi **Hill**, 1958; **Kerckhoff**, 1974 ş.a.).
Mecanismul psihologic prin intermediul căruia acţionează aceşti factori este următorul: a) apropierea fizică precum şi cea socială determină creşterea probabilităţii *întâlnirii repetate* a unor persoane, care devin astfel virtuali parteneri în cadrul unei relaţii interpersonaie; b) persoanele aflate în vecinătate devin *accesibile* unele altora, dezvoltarea unei eventuale relaţii implicând eforturi şi costuri psihologice: mult mai reduse, în comparaţie cu situaţia când acestea s-ar afla la distanţe mari unele de altele; c) pe de altă parte, întâlnirile repetate fac ca, treptat, persoanele respective să devină reciproc *familiare* unele altora, ceea ce determină apariţia unui sentiment pozitiv. De remarcat că orice situaţie sau stimul nou generează o stare, de tensiune, incertitudine sau anxietate, sentiment care diminuează pe măsură ce situaţia sau stimulul ne devine familiar, în urma unor întâlniri repetate; în cazul de faţă, detensionarea psihică este pusă în legătură cu persoana care ne devine familiară, ceea ce explică apariţia unui sentiment pozitiv faţă de aceasta.
Există deci următoarea conexiune între factorii care participă la apariţia unor preferinţe interpersonale pornind de la faptul banal al vecinătăţii: *apropiere fizică şi socială – aceesibilitate – întâlniri repetate – familiarizare – sentimente pozitive*.
.

Astfel, după opinia lui S. Hall, se disting următoarele zone ale spațiului interpersonal: 1) zona intimă, delimitată între contactul direct şi cca. 45 cm de corp (este zona rezervată celor cu care întreținem relații intime, intruziunea altor persoane provocând iritare, neîncredere şi chiar reacţii virulente); 2) zona personală, întinsă între 45 şi 125 cm (rezervată prietenilor, persoanelor de încredere şi celor cu care avem interese particulare); 3) zona socială, cuprinsă între 125 şi cca. 350 cm (spații în care se desfăşoară relațiile formale, de muncă sau contacte obişnuite, fără o implicare subiectivă deosebită); 4) zona publică, de peste 350 cm (specifică reuniunilor strict oficiale şi impersonale, sau întâlnirilor cu persoane necunoscute). Trebuie subliniat faptul că aceste limite sunt destul de relative, fiind condiționate în mare măsură de regulile unei anumite culturi, de statutul social al persoanelor, de stilul relațional al celor implicați, de împrejurări, sau de anumite particularități ale spațiului fizic în care se desfăşoară întâlnirea.

Delimitarea spațiului personal şi recunoaşterea acestuia de către parteneri reprezintă o condiție esențială pentru dezvoltarea unor relații pozitive, pe fondul unui sentiment de securitate şi confort psihic. Experimentele desfăşurate cu perechi de persoane care au trebuit să locuiască mai mult timp într-un spațiu restrâns au dus la următoarele rezultate: cuplurile care au reuşit să-şi delimiteze de la început spațiile personale şi frontierele (patul, locul la masă, compartimentele în dulapuri, zona considerată spațiu intim ş.a.), iar acestea au fost respectate reciproc, au dezvoltat relații armonioase, cu cele mai reduse conflicte interpersonale; cuplurile care nu au reuşit această delimitare au manifestat o stare intensă de iritare, insatisfacție şi o toleranță scăzută la stres, cu numeroase stări conflictuale (**Altman** şi **Taylor**, 1973).

Aspectul fizic al persoanei. În cadrul unei relații preferențiale, în special în faza primului contact şi a cristalizării relației, elementele ținând de prezența fizică au o pondere semnificativă. În afişarea, stilul vestimentar, gestica, mimica, mersul, prestanța ş,a. sunt de natură să structureze o *primă impresie*, cu o pondere importantă în toate categorii de relații (profesionale, afective, de „consum social" etc.). Mai ales in cazul unei relații afective heterosexuale spontane, înfățişarea are un rol semnificativ în declanşarea preferinței interpersonale, deşi există şi alți factori de condiționare, în funcție de natura situației sociale în care se desfăşoară.

Importanța frumuseții fizice în cazul atracției heterosexuale a fost relevată printr-un experiment spectaculos , desfăşurat în cadrul unei mari universități americane (**Walster** şi colab., 1966). S-a organizat o reuniune între studenți, perechile mixte fiind stabilite aleatoriu, prin intermediul computerului. În prealabil, experimentatorii au obținut prin testare date privind *inteligența* şi *personalitatea* fiecărui participant, iar prin intermediul unui juriu s-a stabilit un indicator de *farmec personal*. La sfârşitul seratei, precum şi două săptămâni mai târziu, fiecare participant a fost solicitat să-şi evalueze partenerul, urmărindu-se importanța factorilor amintiți în formularea preferințelor interpersonale. În urma prelucrării rezultatelor, s-a constatat că primii factori (inteligența şi personalitatea) au avut un rol minim în naşterea atracțiilor, în timp ce aspectul fizic a deținut un rol considerabil. Însă, este de presupus că dacă s-ar fi ales alt cadru pentru experiment (pregătirea în comun a unor lucrări – de exemplu) rezultatele ar fi putut fi cu totul altele.

În ceea ce priveşte rolul aspectului fizic în procesul de structurare a relaţiilor preferenţiale trebuie să aducem următoarele precizări, atestate pe cale observaţională şi experimentală:

- Modelul de frumuseţe fizică poate varia considerabil în funcţie de epocă, spaţiu cultural, grup social sau unele caracteristici (gusturi) personale. Antichitatea, Renaşterea şi Epoca Modernă oferă criterii estetice cu totul diferite în ceea ce priveşte frumuseţea fizică, mai alea cea feminină.
- În alegerea partenerului, chiar în cazul unei relaţii afective heterosexuale, importanţa factorului „frumuseţe fizică" este ponderată de cel puţin alţi patru factori: *accesibilitatea* virtualului partener, statutul şi *încrederea în sine*a celui care alege, *compatibilitatea* percepută şi *contextul* social în care se produce alegerea (81).
- Există diferenţe notabile privind sensibilitatea faţă de aspectul fizic în funcţie de sex şi nivel de instruire. Astfel, s-a constatat că bărbaţii sunt mai sensibili faţă de aspectul fizic al partenerei, decât sunt femeile faţă de partenerul lor. Modelul cultural tradiţional, al „bărbatului cuceritor", şi al „femeii păpuşă" joacă un rol important în menţinerea acestei diferenţieri. De asemenea, există asemenea diferenţieri asupra modului cum este percepută frumuseţea fizică între mediul urban şi cel rural, între mediul artistic şi cel muncitoresc, şi chiar între categorii de vârstă.
- Deşi fiecare persoană poate accepta „*in abstracto*" modelul estetic promovat de cultura şi grupul cărora le aparţine, în plan concret fiecare poate avea un model intim de frumuseţe la care aspiră, care de multe ori nu coincide cu primul. Însă, rezonanţa afectivă cea mai puternică se realizează în raport cu modelul personal de frumuseţe, nu cu cel cultural, de aici şi nenumăratele exemple de cupluri unite prin sentimente foarte puternice, şi care – privite din exterior – nu pot fi explicate pe baza datelor din experimentul de mai sus. În plus, există şi diferenţe interpersonale privind ponderea subiectivă pe care fiecare persoană o acordă unor însuşiri: farmec, inteligenţă, personalitate, trăsături caracteriale, spontaneitate, comunicabilitate etc.
- Contextul social în care se produce contactul interpersonal influenţează sensibil ponderea unui anumit factor în iniţierea unei preferinţe interpersonale. În cazul unei activităţi importante în care persoana este puternic implicată, factori determinativi în dezvoltarea unei relaţii vor ţine în principal de inteligenţă şi calităţile profesionale ale partenerilor, în cazul unei reuniuni moderne, criteriile vor fi cu totul altele decât în primul caz.
- Deşi aspectul fizic reprezintă un incontestabil avantaj în cadrul relaţiilor interpersonale, sunt şi situaţii când poate produce unele efecte negative.
- Persoanele considerate foarte frumoase sunt deseori apreciate ca superficiale, egoiste, dispreţuitoare, profitoare şi – în consecinţă – nu sunt foarte agreate în cercul social imediat; şansa lor de a ajunge lideri este destul de redusă, iar atunci când se consideră că profită de fizicul lor pentru a obţine anumite avantaje, oprobriul public este mult mai drastic decât în cazul unor persoane obişnuite. Mai ales în cazul femeilor foarte frumoase, fiind considerate inaccesibile şi inducând o anumită timiditate celor din jur, există riscul paradoxal să rămână singure, sau cu un cerc restrâns de relaţii. Nu trebuie confundată frumuseţea fizică cu farmecul sau carisma unei persoane, acestea din urmă fiind calităţi complexe ale personalităţii, fără o legătură directă cu o înfăţişare deosebit de atrăgătoare. Spre deosebire de frumuseţe, farmecul se

poate cultiva, fiind de cele mai multe ori rezultatul unei armonii interioare la care celălalt este făcut părtaş.

- Personalitățile complexe pot dezvolta mecanisme compensative eficiente prin care unele deficiențe sunt atenuate până la anulare.

Asemănarea personală. În ce măsură faptul că două persoane se aseamănă, sau se deosebesc influenţează dezvoltarea unei atracţii şi a unei relaţii interpersonale stabile? La această întrebare au fost date răspunsuri diferite, în funcţie de metodologiile de investigaţie folosite de cercetători.

Într-o serie de studii dedicate rolului factorului „asernănare" în formarea unei atracţii interpersonale, mulţi psihologi au evidenţiat rolul decisiv ai similitudinilor unor trăsături de personalitate în prognozarea dezvoltării unor relaţii interpersonale stabile **(Byrne, Griffitt, Veiteh, Zimbardo, Zauder ş.a.).** În esență se constată că prezenţa unor atitudini, sentimente, opinii sau preferințe comune facilitează considerabil naşterea unor atracţii interpersonale, in special în faza inițială a relației, când se caută *„punțile interpersonale de legătură",* dar şi satisfacerea unor trebuințe psihologice specifice. Într-adevăr, întâlnirea unor persoane care împărtăşesc aceleaşi opinii şi atitudini asupra unor probleme considerate importante determină o serie de efecte pozitive în plan psihoindividual şi interpersonal:

- Diminuarea sentimentului de nesiguranță, firesc în cazul întâlnirii unor persoane, situații necunoscute sau nefamiliare; existenţa unor puncte de vedere convergente are semnificaţia unui suport psihologic, cu atât mai necesar cu cât situaţia este mai incertă şi încrederea în sine mai scăzută.
- Creşterea încrederii în sine determină implicit şi satisfacerea unor trebuințe fundamentale de stimă, consideraţie şi recunoaştere socială.
- Dezvoltarea unor aşteptări pozitive în ceea ce priveşte relaţiile cu persoanele care ne sunt asemănătoare, ceea ce creează sentimentul „îmbogățirii" vieții persoane şi sociale.
- Dincolo de asemănările constatate, este de aşteptat ca persoanele care ne împărtăşesc opiniile şi preocupările să prezinte şi alte calități convenabile, ceea ce determină apariția unui sentiment de „aşteptare pozitivă", deosebit de stimulator în dezvoltarea şi menţinerea unor relaţii interpersonale active.

Trebuie totuşi remarcat faptul că asemănările mult prea pronunțate pot produce şi efecte negative, de saturaţie, plictiseală şi chiar respingere. Nevoia de originalitate şi unicitate face ca fiecare om să aspire la cel puţin o zonă a existenţei sale în care să se regăsească integral; descoperirea altor persoane ca având similitudini cu ale sale în această zonă de „unicitate aspirată" este trăită ca un sentiment de puternică frustrare, implicând deci şi o anumită respingere a persoanei care o generează.

Alte cercetări au evidenţiat importanța *complementarității* în dezvoltarea preferinţelor şi relaţiilor interpersonale, amendând astfel teza rolului determinant al asemănărilor în acest proces (**Grush, Stone, Snyider, Fromkin, Clone, Wagner** ş.a.). Într-adevăr, dacă în prima fază de constituire a unei relații asemănările pot juca un rol important, *prin plasarea subiecţilor în aceeaşi zonă a existenței sociale și trăirilor spirituale*, în faza aprofundării legăturii unele trăsături de personalitate complementare joacă la rândul lor un rol semnificativ. Şi anume, este vorba de acele trăsături care manifestate simultan la cei doi parteneri ar deveni incompatibile. De exemplu, dacă ambele persoane ar fi dominatoare, în mod evident relaţia nu s-ar putea aprofunda, în pofida existenţei unor similitudini de opinii şi preocupări. Însă, în cazul unei complementarități ascendență-dependență, relația poate deveni foarte profundă, în măsura în care vectorii

motivaţionali ai ambilor parteneri sunt satisfăcuţi în chiar contextul desfăşurării raportului interpersonal.

Problema rolului similaritălii sau complementaritălii în formarea şi dezvoltarea unei relaţii interpersonale trebuie abordată mai nuanţat, luând în considerare şi o serie de alţi factori conecşi (81).
Structura motivaţiilor individuale ale partenerilor. În principiu, o relaţie interpersonală pozitivă trebuie să ofere câştiguri relativ echivalente ambilor parteneri, prin satisfacerea motivaţiilor personale. Când nu răspunde acestui deziderat, relaţia este fragilă, disfuncţională, negativă şi cu o tendinţă spre dezintegrare. Pornind de la această teză, se poate aborda în mod unitar problema similarităţii-complementarităţii, prin analiza gradului de satisfacere a vectorilor motivaţionali ai partenerilor, în funcţie de manifestarea în cadrul relaţiei a diferitelor trăsături de personalitate. Astfel, orice trăsătură personală, indiferent dacă line de similaritate sau complementaritate, are un rol pozitiv în cadrul relaţiei dacă conduce la satisfacerea motivaţiilor individuale, sau cel puţin nu le împiedecă satisfacerea. Folosind acest procedeu metodologic, se pot efectua diagnoze şi prognoze operaţionale de mare fidelitate privind calitatea, efectele şi evoluţiile unor relaţii sociale, în general, sau a relaţiilor interpersonale, în particular (**D. Cristea**, 1988, 1996).
Tipul trăsăturilor de personalitate vizate, sub aspectul compatibilităţii sau incompatibilităţii lor în cadrul unei activităţi comune. De pildă, activismul, sociabilitatea, comunicabilitatea, interesele vizând acelaşi domeniu de activitate ş.a. sunt perfect compatibile atunci când sunt prezente la partenerii unui cuplu, constituind asemănări care stimulează relaţia; în schimb, alte trăsături precum dominanţa, o deosebită vivacitate verbală, reactivitatea de tip coleric, imprudenţa, tendinţele spre exhibare ş.a. solicită din partea partenerului trăsături complementare (dependenţă, calitatea de "bun ascultător", reactivitate echilibrat-flegmatică, prudenţă, atitudine rezervată). Cu valoare de exemplu, însă la limita normalităţii, avem faimoasele cupluri sado-masochiste sau de tip "stăpân-sclav", care uimesc uneori prin trăinicia lor.
Natura situaţiei. În funcţie de împrejurări, putem prefera fie asemănările cu partenerii din cadrul unor activităţi comune (petrecerea timpului liber, de exemplu), fie deosebirile sau complementarităţile (un teoretician va prefera un partener cu abilităţi practice, sau un student va alege un profesor cu un nivel de cunoştinţe mult mai înalt).
Autovalorizarea socială prin relaţie. Dorim să fim consideraţi asemănători cu persoane cu o poziţie socială superioară, sau care se bucură de o înaltă consideraţie, însă nu şi cu persoane inferioare, sau dezavuate de comunitate.

Informaţia - generatoare de atracţie interpersonală. Reuşita tuturor activităţilor umane depinde în mod esenţial de cantitatea şi calitatea informaţiei „consumate“ în respectivul context. Fiind sursa succeselor sau eşecurilor noastre, determinând în toate împrejurările o diminuare a incertitudinilor şi neliniştilor cu care ne confruntăm, informaţia are o importantă funcţie motivaţională: căutăm activ şi acordăm consideraţie şi simpatie persoanelor real sau virtual „furnizoare de informaţii“, după cum vom considera ca neinteresante persoanele lipsite de această calitate. Este vorba, în primul rând, de acele informaţii care sunt solicitate de structura intereselor personale, fiind de natură să conducă la depăşirea situaţiilor problematice cu care ne confruntăm; însă, trebuie remarcat faptul că -în general-

orice persoană creditată ca o sursă importantă de informaţii se bucură de o înaltă consideraţie socială, informaţia în sine fiind percepută ca apanajul puterii sau a unei poziţii sociale deosebite.
În toate împrejurările, informaţia trebuie înţeleasă şi ca o modalitate de a reduce sentimentul de angoasă şi insecuritate generat de situaţiile incerte. Pe cale experimentală s-a demonstrat că există o strânsă corelaţia între tendinţa de afiliere, care determină creşterea şanselor de a obţine sprijin şi informaţii adecvate, şi incertitudinile unor situaţii pe care le traversăm. În concluzie, observaţiile şi cercetările concrete conduc la ideea că informaţia este o puternică sursă şi totodată stimulent al atracţiei interpersonale, uneori exercitând o adevărată fascinaţie asupra persoanelor cu o anumită structură motivaţională.

Pentru a evidenţia rolul *„informaţiei virtuale”* în stimularea atracţiilor interpersonale s-a desfăşurat următorul experiment (**D. Cristea**, 1992). În cadrul unui grup de persoane care nu se cunoşteau anterior, fiecare participant a avut acces la o apreciere considerată obiectivă a potenţialului informaţional al 168 participanţilor, pentru domeniile considerate de interes general. Au fost sugerate trei nivele de informare: foarte bine informat, informat la modul general, neinfornat. După un număr de cinci întâlniri de câte 10 minute , în care discuţiile au avut un caracter general, fiecare participant a fost solicitat să indice în ordinea preferinţei un număr de trei persoane cu care ar dori să lucreze în continuare, în cadrul unui grup mai restrâns. Rezultatele au fost deosebit de semnificative: deşi nu a fost probată competenţa informaţională a participanţilor, 67% dintre preferinţele interpersonale au fost formulate în concordanţă cu aşa-numitul "potenţial virtual de informare". Dintre subiecţii care aveau interese deosebite pentru un anumit domeniu, numai 6% au optat pentru persoane neinformate în domeniul respectiv. În toate situaţiile studiate, informaţia era percepută ca şansă pentru reuşita personală şi suport psihologic în situaţiile ambigui, generatoare de angoasă. Şi alte observaţii pe această temă au condus la aceeaşi concluzie: rolul deosebit al informaţiei, reale sau virtuale, în iniţierea şi stimularea relaţiilor interpersonale.

Valorizarea prin relaţie. După cum s-a arătat în mai multe rânduri, trebuinţele legate de consideraţie şi recunoaşterea socială ocupă un loc deosebit în structura motivaţională a persoanei, acestea condiţionând în mare măsură comportamentele interpersonale. În consecinţă, orice relaţie interpersonală care posedă capacitatea de a satisface aceste trebuinţe fundamentale va fi căutată şi cultivată cu asiduitate. Numeroase cercetări atestă rolul considerabil pe care consideraţia pozitivă îl are în structurarea atracţiilor şi relaţiilor interpersonale (**Becker**, 1968; **Aronson**, 1969, **Bleda**, 1974 ; **Jones, Gergen** şi **Davis**, 1982 ş.a.). Concluziile acestor cercetări pot fi sintetizate astfel:

- Toate persoanele au nevoie de aprecierea, recunoaşterea şi consideraţia celor din jur, deşi intensitatea acestor trebuinţe poate varia sensibil de la un subiect la altul: de la simpla plăcere resimţită când acest fapt se produce, până la o dependenţă majoră de consideraţia pozitivă, fapt care marchează de cele mai multe ori trăsături accentuate sau disfuncţionale ale personalităţii celui în cauză. • Consideraţia şi aprecierea celor din jur creează un sentiment de linişte, încredere în sine şi fericire, iar lipsa de recunoaştere şi consideraţie generează un puternic sentiment de frustrare, insecuritate sau insatisfacţie faţă de propria persoană şi faţă de cei din jur.

- În consecință, există tendința generală de a căuta persoana, relația sau anturajul prin care se poate obține recunoaştere şi considerație, evitând implicit situațiile în care aceste trebuințe nu sunt satisfăcute.
- Considerația pozitivă poate îmbrăca forme foarte diferite, începând de la un zâmbet, gest sau salut călduros, până la daruri, laude şi recompense publice.
- La aceeaşi persoană, sensibilitatea față de considerația celor din jur variază în funcție de situație: după un eşec, sau într-o împrejurare incertă, nevoia de susținere psihologică prin intermediul considerației pozitive este cu mult mai mare decât atunci când se înregistrează succese sau există motive reale pentru creşterea stimei față de sine; de asemenea, vârsta poate să joace un anumit rol în această condiționare.

Nevoia oamenilor de recunoaştere şi considerație poate fi folosită uneori ca un instrument de manipulare deosebit de eficient. Recurgându-se la tehnici rafinate de flatare, sau chiar la elogiile cele mai grosiere, se poate crea o dependență periculoasă a unei persoane falǎ de o alta. Cu cât persoana este mai sus plasată în ierarhia socială, cu atât riscul folosirii acestor metode de insinuare socială este mai mare, dereglându-se astfel mecanismele fireşti ale promovării competențelor reale şi perturbând sistemul relațiilor din cadrul unor grupuri sau organizații sociale. Însă, când elogiile sunt bănuite ca nesincere sau interesate, există posibilitatea respingerii acestora; cu cât o persoană deține o poziție mi importantă, cu atât nesiguranța sa privind sinceritatea celor din jur este mai mare, ceea ce poate genera un sentiment de suspiciune şi însingurare. Din păcate, acest fapt nu se întâmplă şi atunci când nevoia de considerație este atât de puternică încât se ignoră aceste riscuri.

Profunzimea relațiilor afective. Afectivitatea reprezintă unul dintre principalii lianți ai vieții sociale, iar în plan individual constituie elementul de fond al tuturor proceselor şi activităților psihice. Nevoia de afecțiune reprezintă unul dintre cei mai importanți factori motivaționali, de care depinde în mare măsură dinamica activității individuale şi de grup, datorită funcției sociogenetice pe care o îndeplineşte.
Ca o consecință directă a acestui fapt, caracteristicile câmpului socioafectiv individual şi de grup pot fi considerate indicatorii cu cea mai mare relevanță diagnostică şi prognostică asupra dinamica proceselor şi activităților desfăşurate în diferitele planuri ale existenței sociale. În acest scop pot fi utilizați următorii indicatori principali: a) *extensiunea* câmpului relațional socioafectiv (în spațiu şi timp); b) *densitatea* relațiilor active la un moment dat; c) *profunzimea şi durata* relațiilor active; *rezistența* la factorii cu caracter destructurant ş.a.
Profunzimea reprezintă unul dintre aspectele esențiale ale unei relații afective, în măsura în care reflectă atât importanța ei pentru persoanele implicate, cât şi capacitatea de a marca multe alte aspecte ale vieții sociale în cadrul grupurilor sau organizațiilor. Profunzimea unei relații este dată de *intensitatea* trăirilor emoționale ale partenerilor, *intimitatea* raporturilor dintre ei, precum şi *sprijinul* pe care şi-1 acordă reciproc. Din acest punct de vedere, relațiile afective pot fi *superficiale, apropiate şi profunde,* cu diferențieri care țin de dinamica stărilor de profunzime de-a lungul istoriei lor: unele relații se pot menține la un nivel superficial, pe când altele evoluează până la cel mai înalt grad de profunzime, afectând întreaga existență a persoanelor implicate. Schimbările de profunzime se pot întâlni la poate categoriile de relații afective, începând cu cele de rudenie şi terminând cu relații heterosexuale, din cadrul unui cuplu marital - de exemplu.

Aprofundarea unei relaţii afective presupune apariţia unor elemente contradictorii: pe lângă deschiderea de sine, dezvoltarea unor interacţiuni mai numeroase, sprijinul material şi afectiv, comunicarea empatică ş.a., apare o presiune din ce în ce mai mare spre exclusivism relaţional, uniformitate şi critici mai accentuate. Intimitatea unei relaţii implică şi apariţia unor elemente tensionale care nu se puteau manifesta în relaţiile mai puţin profunde, deoarece acolo se menţin încă destul de accentuate graniţele dintre „eu" şi „tu", iar legăturile nu sunt atât de consolidate încât să reziste unor limitări şi critici privind persoana celuilalt partener.

Pentru fiecare nivel de profunzime acţionează factori specifici, care pot fi de natură psihoindividuală, psihosocială sau socioculturală.

Există o gradualitate în aprofundarea unei relaţii, care dacă nu este respectată poate duce la blocarea acesteia; astfel, dacă deschiderea de sine este mult prea rapidă, fără păstrarea unei anumite „zone de mister", sau dacă atitudinile critice sau exclusiviste se manifestă încă din faza de cristalizare a relaţiei, aceasta riscă să eşueze. De asemenea, trebuie subliniat faptul că există norme ale intimităţii în cadrul diferitelor genuri de relaţii (vecinătate, rudenie, prietenie, dragoste), norme care sunt specifice diferitelor tipuri de culturi sau grupuri sociale, şi a căror ignorare minează cursul apropierii afective, atrăgând totodată respingerea sau oprobriul public.

În virtutea acestor aspecte normative, persoana implicată într-o relaţie de un anumit tip şi profunzime ştie destul de exact la ce trebuie să se aştepte din partea partenerului său, după cum ştie la fel de bine ce îi este sau nu permis în propriul comportament. Respectarea regulilor de permisivitate relaţională este una dintre cele mai importante dimensiuni funcţionale ale unui cuplu, fiind cea care asigură stabilitatea şi armonia unei legături afective. Unele dintre regulile de permisivitate sunt adoptate prin consens, însă pe fondul general creat de cadrul normativ sociocultural sau de grup. Normele de intimitate au pe lângă un pronunţat caracter cultural şi un caracter istoric, ele suportând schimbări sensibile de la o epocă istorică la alta. A se vedea în acest sens normele privind relaţiile de prietenie, intimitatea sexuală sau raporturile dintre soţi în cadrul diferitelor spaţii culturale şi în diferite momente istorice.

În cadrul unui experiment desfăşurat de **Levinger** şi **Rends** (1979), s-a avut în vedere problema permisivităţii , sub forma probabilitălii ca în cadrul unui anumit tip de relaţie (întâlnire ocazională, prietenie, relaţie intimă, căsătorie) să apară un anumit gen de comportament: activitate în comun (ieşiri împreună, jocuri, muncă comună); contact fizic (a se ţine de mână, gesturi tandre, contact sexual); deschidere de sine (confidenţe, sentimente, manifeste); laudă (consideraţie pozitivă, aprobare, susţinere); critică (dezacord, iritare, delimitare); acord normativ (acceptarea opiniilor partenerului asupra altor persoane sau situaţii, folosirea unor obiecte în comun fără acord prealabil, acţiuni consensuale).

Dacă se reprezintă într-un grafic, se observă o corelaţie ridicată între gradul de intimitate şi deschiderea de sine, manifestarea consideraţiei pozitive şi acordului normativ; însă, totodată, creşte probabilitatea manifestării unei atitudini critice, ca o expresie a presiunii spre uniformitate relaţională şi atitudinală, care se manifestă pe fondul apariţiei unei comunităţi intersubiective, în care „eu" şi „tu" sunt înlocuite cu „noi". În acest sens, căsătoria oferă cea mai mare angajare intersubiectivă, precum şi cea mai variată gamă de comportamente interpersonale, atât cu conotaţii pozitive cât şi negative, conflictuale.

Relațiile afective pozitive, mai ales cele profunde (prietenia şi dragostea), au un rol considerabil în structurarea vieții sociale şi în asigurarea echilibrului psihoindividual, pe fondul unui sentiment de împlinire socială şi fericire individuală. Deşi între sentimentele de prietenie şi dragoste există multe similitudini, manifestându-se tendința de diferențiere numai pe criteriile legate de intensitate şi sexul persoanelor implicate, mai mulți cercetători au adus argumente privind şi o distincție calitativă dintre acestea (**Rubin, Rands** ş.a.).

Prietenia se poate dezvolta între persoane indiferent de sex, în principal pe baza unei atracții determinată de opțiuni, interese, preferințe şi preocupări comune. „Acordul felului de a gândi naşte prietenia”, afirma **Democrit**, ceea ce sugerează importanța sentimentului de convergență ideatică şi valorizare reciprocă prin relație. *Considerația reciprocă, sprijinul şi egalitatea* sunt atributele esențiale ale unei relații de prietenie, fiecare dintre acestea având efecte psihologice importanțe. Astfel, *considerația* generează sentimentul confirmării şi valorizării sociale, contribuind la creşterea încrederii în sine. În ceea ce priveşte *sprijinul* real sau potențial, se constată că persoanele care au un cerc larg de prieteni se sunt mai puțin vulnerabile şi sunt mai rezistente la stres şi la presiunile mediului social. Constatare făcută şi de **Epicur**, care afirma că prietenia este cea mai bună garanție de securitate în condiția noastră precară. *Egalitatea,* considerată de Aristotel sufletul prieteniei, măreşte încrederea în sine, accentuând sentimentul propriei valori confirmată prin celălalt.

Normele culturale ale intimității fixează şi în cazul prieteniei cadrele generale de desfăşurare, cu diferențe după criteriul vârstei, sexului şi statutului social. Unele cercetări evidențiază faptul că în ceea ce priveşte sexul, normele obişnuite sunt mai favorabile femeilor decât bărbaților. Pe plan emoțional femeile trăiesc relații mai intense în relațiile cu alte femei decât bărbații cu alți bărbați; comunicarea este mai liberă şi mai deschisă, semnele de tandrețe mai puțin cenzurate, iar durata relațiilor mai mare. Femeile se tolerează afectuos într-o mai mare măsură, fiind mai dispuse la activități comune. Din toate aceste puncte de vedere opțiunile bărbaților sunt mai limitate, ceea ce ar putea sugera o viață emoțională mai restrictivă pentru aceştia. De aici şi o posibilă consecință, avansată de unii cercetători: o mai mare vulnerabilitate emoțională a bărbaților, cu efecte chiar în plan somatic; se ştie că aceştia sunt mai sensibili la stres, au un mai mare coeficient de risc la îmbolnăviri, iar durata medie de viață este mai scurtă decât a femeilor (cu aproximativ 8-10 ani). Însă, dincolo de aceste ipoteze insuficient susținute experimental, există o strânsă legătură între caracteristicile relațiilor afective ale unei persoane şi performanțele profesionale şi sociale ale acesteia.

Dragostea este o relație afectivă profundă, în general cu caracter heterosexual, trăită la cele mai înalte cote de implicare emoțională şi existențială, având de regulă conotații erotice explicite sau implicite. La limită, dragostea poate îmbrăca forma *pasiunii,* ca modalitate ardentă de trăire „prin şi pentru cineva“, cu o focalizare motivațională extremă şi cu un consum emoțional considerabil; în acest caz, componenta sexuală intervine nemijlocit, dorințele de dăruire şi posedare atingând uneori intensități devastatoare, aşa cum frecvent întâlnim în literatură, ca şi în viață.

Dragostea poate fi caracterizată prin următoarele trăsături psihosociale definitorii: a) *dependență* afectivă; b) *exclusivitate* relațională; c) *întrajutorare* necondiționată; d) *identificare* reciprocă; e) *„trăirea prin celălalt"*. Prin toate aceasta se obține o simbioză emoțională şi motivațională profundă, care uneori sugerează un gen de comuniune mistică între două persoane, pe fondul unui proces de modelare reciprocă şi comunicare ilimitată. În funcție de profunzimea relației, aceşti indicatori pot avea

valori diferenţiate de la caz la caz, în funcţie de caracteristicile personale ale partenerilor, modelele culturale care structurează relaţia şi contextul situaţional în care aceasta se desfăşoară.

Într-un plan superior de analiză, se constată o strânsă legătură între capacitatea şi experienţa de a iubi şi realizarea de sine. Astfel, **Saint-Arnaud** susţine că iubirea trăită sub toate formele ei potenţează şi îmbogăţeşte viaţa spirituală a persoanei, îi măreşte încrederea în sine şi asigură cel mai bun suport energetic pentru realizarea de sine.

Dinamica relaţiilor afective profunde. Având în vedere multitudinea factorilor care intervin în structurarea relaţiilor socioafective, naşterea şi evoluţia acestora pot îmbrăca nenumărate forme. În primul rând trebuie remarcat faptul că indiferent de modul cum s-a format, de profunzimea sau de direcţia pe care a evoluat, o relaţie afectivă implică o dinamică implacabilă. Niciodată sentimentele care au reprezentat liantul unei legături nu pot rămâne la acelaşi nivel de intensitate şi la aceeaşi formă de manifestare. Cu trecerea timpului, sentimentele devin mai temperate, involuează prin uzură ori saturaţie, sau îşi găsesc noi forme de manifestare, uneori pe o direcţie complementară; de exemplu, dragostea pasională care , în timp, devine prietenie sau dependenţă habituală. În forme involutive extreme, dezintegrarea sentimentelor este totală sau chiar se metamorfozează în opusul lor, generând adevărate drame existenţiale.

În general, putem considera că dinamica relaţiilor profunde implică câteva etape principale, fiecare situaţie particulară putând fi descrisă prin particularităţile şi profilurile acestora:

(a) *Formarea* relaţiei, cuprinzând cel mai adesea mai multe faze:

- contactul interpersonal, implicând în principal dimensiunea cognitivă a percepţiei interpersonale;
- şocul emoţional al întâlnirii, care poate îmbrăca uneori şi forma spectaculară a „loviturii de trăsnet";
- cristalizarea sentimentelor, realizată şi prin transfigurarea şi idealizarea persoanei-obiect;
- consolidarea relaţiei, prin apariţia reciprocităţii şi stabilirea criteriilor şi regulilor de schimb.

(b) *Desfăşurarea matură,* care presupune includerea relaţiei nou formate ca o constantă în viaţa personală şi socială a partenerilor, pe fondul unei anumite stabilităţi şi maturităţi în manifestările afective reciproce, dar şi al realizării unei echităţi în schimburile interpersonale. Desfăşurarea la un înalt nivel de stabilitate şi calitate a relaţiilor afective profunde constituie un puternic factor de structurare şi fortificare a vieţii personale şi de grup; nivelul de inserţie sau dezinserţie socială este direct exprimat de densitatea relaţiilor afective consolidate şi profunzimea acestora.

(c) *Metamorfozarea, involuţia* sau *destructurarea* relaţiei, în urma consumării potenţialului energetic, al schimbărilor atitudinale şi comportamentale intervenite şi disfuncţionalităţilor apărute pe poate dimensiunile interacţiunii partenerilor (sub aspect cognitiv-ideatic, motivaţional, afectiv, axiologic, sexual, de echivalenţă şi echitate a schimburilor ş.a.). Involuţia unei relaţii afective profunde este legată de o serie de factori, dintre care amintim: decristalizarea, saţietatea şi suprasolicitarea afectivă, uzura prin monotonizare şi automatizare ş.a. Un studiu efectuat pe câteva sute de cupluri a arătat că majoritatea eşecurilor au apărut datorită plictiselii, dorinţei de independenţă, dezvoltării unor interese divergente şi existenţei unor nevoi sexuale conflictuale **(Hil1, Rubin şi Peplau - 1976).**

(d) *Adaptarea post-relalională,* care presupune un proces de reconfigurare a vieții afective şi sociale a persoanei implicată într-o relația care a involuat, ori s-a destrămat. Dispariția unei relații afective profunde lasă în urma ei sentirnentul unui gol, cu efecte sensibile asupra echilibrului emoțional şi performanțelor sociale ale subiectului cel mai puternic implicat. Acumularea unor asemenea şocuri emoționale provoacă deseori mutații majore în viața psihică şi socială a unei persoane, cu efecte negative.. În cazul apariției unui *"sindrom al singurătății"* se recomandă o asistență psihologică calificată, aceasta fiind cea mai sigură cale de a evita unele efecte negative drastice.

Evoluția relațiilor profunde din cadru unui cuplu căsătorit prezintă un interes cu totul deosebit. Stabilitatea şi armonia unei asemenea relații determină importante consecințe în plan individual şi social, afectând nu numai persoanele în cauză, dar şi copiii, rudele apropiate şi chiar grupurile din care acestea fac poarte (cele profesionale, în primul rând). Efectele destrămării unei familii, ca urmare a degradării legăturilor afective dintre soți, sunt numeroase şi profunde:
La nivelul partenerilor. Indiferent de gradul de responsabilitate în producerea rupturii, persoanele despărțite sunt profund marcate emoțional, ceea ce le afectează echilibrul psihic, performanțele profesionale şi sociale, capacitatea de rezistență la stres, având uneori şi efecte somatice notabile, precum scăderea rezistenței la îmbolnăvire ş.a. Ca urmare a conjugării acestor efecte se poate vorbi de un "sindrom al despărțirii", cu un specific psihosocial diferențiat în funcție de o serie de factori: tipul general de societate (agrară sau industrială); cultură şi religie; mediul social (urban sau rural); durata relației; statutul social al partenerilor; existența copiilor ş.a.
La nivelul copiilor. În funcție de vârsta copiilor în momentul despărțirii părinților, efectele pot fi deosebit de drastice, începând cu fracționarea şi fragilizarea vieții lor afective, şi mergând până la tulburări de personalitate care îi predispun la comportamente deviante sau chiar patologice. Unele studii pe această temă evidențiază că în proporție de 65 %, copiii care au suferit şocul provocat de despărțirea părinților manifestă unele tulburări de personalitate şi comportamente inadecvate. Alte date sunt şi mai relevante: peste 75 % dintre copiii şi tinerii delincvenți provin din cadrul unor familii destrămate.
La nivel social. Existenta unui procent ridicat de familii despărțite generează efecte sociale notabile, începând cu cele legate de educația şi integrarea copiilor în viața socială, climatul din cadrul organizațiilor şi instituțiilor, şi terminând cu problemele legate de spațiu şi mobilitatea locativă.

Ca o consecință a celor arătate mai sus, menținerea calității relațiilor afective în cadrul unui cuplu căsătorit constituie un puternic imperativ psihosocial. Pentru atingerea acestui scop sunt necesare eforturi conjugate atât din partea unor instituții specializate în asistență psihologică, cât şi din partea partenerilor şi anturajului lor. Efortul privind menținerea unor relații pozitive şi funcționale între parteneri trebuie să fie orientat pe următoarele direcții:

a) *Comunicarea interpersonală.* Este unui dintre factorii esențiale care asigură buna desfăşurare a unei relații afective, în toatele etapele dezvoltării sale. Cercetările arată o strânsă corelație (cca. + 0,65) între capacitatea de comunicare şi satisfacțiile obținute de parteneri în cadrul unei relații. Sinceritatea, deschiderea şi spontaneitatea comunicării sunt atuuri deosebite în asigurarea unei relații pozitive şi de lungă durată. Studiile de caz efectuate

asupra cuplurilor aflate în criză au arătat că într-o proporție considerabilă (eca. 8S %) acestea suferă de o lipsă de comunicare.

b) Egalitatea în luarea deciziilor. Nevoia de considerație şi recunoaştere reprezintă factori motivaționali importanți care se cer satisfăcuți în cadrul unei relații de cuplu. Participarea în aceeaşi măsură la luarea deciziilor constituie un semn de respect şi considerație reciprocă, fapt ce asigură un climat pozitiv în cadrul oricărei relații. Studiile pe familiile din S.U.A. au evidențiat că cele mai fericite căsătorii erau cele în care puterea de decizie era împărțită în mod egal între soți, asimetriile puternice ducând frecvent la conflicte şi rupturi.

c) Eclzitatea în cadrul schimburilor. Cele mai multe cupluri suferă din cauza nerespectării criteriilor de valoare, materialitate şi particularitate a resurselor schimbate între cei doi parteneri. Sentimentul de inechitate este cel care fragilizează în cea mai mare măsură o relație afectivă, oricât ar fi fost de puternică în faza inițială.

d) Tipul de motivație care susține relația. Operând cu distincția propusă de **Ryan şi Deci (1985)** între motivația extrinsecă şi cea intrinsecă, s-a constatat o strânsă corelație între stilul motivațional şi satisfacția de cuplu **(Blais, Sabourin, Boucher şi Vallerand - 1990).** Astfel, cu cât partenerii sunt mai puternic motivați intrinsec, cu atât comportamentele interpersonale pozitive prevalează: nivelul de consens, coeziunea, comunicarea liberă, afecțiunea reciprocă şi satisfacția obținută din relație sunt net superioare în cadrul cuplurilor motivate intrinsec, în raport cu cele motivate extrinsec. Aceleaşi studii evidențiază rolul preponderent al femeii în menținerea şi dezvoltarea calității în relațiile de cuplu.

e) Compatibilitatea motivațională. Evitarea apariției unor conflicte motivaționale este cea mai sigură calc de menținere a calității unei relații afective. Dezvoltarea unor factori motivaționali divergenți constituie preludiul destrămării oricărei relații, coeficientul de prognoză fiind de cca. 60 – 65% (**D. Cristea**, 1985).

f) Respectul interpersonal. Indiferent de gradul de intimitate, trebuie să se evite familiaritatea şi lipsa de respect față de partener. Este una dintre cele mai grave greşeli în cadru unui cuplu, pasibilă de distrugerea calității relației, pe care o aruncă în derizoriu şi trivial.

Singurătatea ca fenomen psihosocial. După cum s-a demonstrat în mai multe rânduri, sociabilitatea este o trăsătură esențială a ființei umane, nevoia de relaționare constituind un factor important în structura motivațională a individului. În acest context, singurătatea apare ca un fenomen psihosocial negativ, disfuncțional atât în plan individual cât şi **social (36; 81).**

Prin *singurătate* se înțelege acea *stare psihosocială în care cercul de relații al unei persoane este mai mic sau mai puțin satisfăcător decât îşi doreşte*. În funcție de natura sentimentelor care însoțesc starea de singurătate, se poate face distincția între izolarea emoțională şi izolarea socială. În primul caz, insatisfacția este generată de lipsa unei relații emoționale profunde, care să răspundă nevoilor de afecțiune şi comunicare ale persoanei; în al doilea caz, insatisfacția este rezultatul lipsei unui cerc de relații care să ofere cadrul valorizării sociale a persoanei şi din partea căruia să poată obține recunoaşterea şi sprijinul social necesar într-o anumită perioadă a vieții.

Definită în acest fel, starea de singurătate implică mai multe aspecte fenomenale şi de analiză:

- natura şi gradul de activare a unor vectori motivaționali, prin care se relevă trebuințele şi interesele specifce unui anumit subiect de a dezvolta relații

interpersonale de natură afectivă, co-acţională, de comunicare, de coabitare sau influenţă;

- măsura în care mediul social imediat răspunde acestor nevoi personale;
- modalitatea subiectivă în care este trăită starea de singurătate, legată de nerealizarea aspiraţiilor şi aşteptărilor relaţionale ale subiectului;
- contextul psihoindividual şi psihosocial în care apare starea de izolare sau de singurătate;
- efectele pe care starea de singurătate le generează în plan individual, grupal şi instituţional.

Interacţiunea dintre factori menţionaţi face ca starea de singurătate să fie resimţită în mod diferit de la persoană la persoană, deşi caracteristicile situaţiei sociale pot fi aceleaşi. Te poţi simţi singur în mijlocul unei mulţimi, după cum o singură relaţie profundă poate genera un sentiment de satisfacţie socială pe care alţii nu o obţin nici atunci când au numeroase relaţii superficiale. De asemenea, efectele în plan subiectiv ale stării de singurătate sunt foarte diferite, pragul de toleranţă la izolare fiind un indicator important privind nevoia de inserţie şi de participare la viaţa socială.

În acest context, este necesar să distingem între starea de *singurătate* şi cea de *însingurare.* Acestea sunt calitativ diferite, sursa lor psihologică fiind alta, după cum şi consecinţele psihosociale diferă. Singurătatea exprimă în primul când o situaţie socială, pe când însingurarea o stare psihologică.

Singurătatea este generată preponderent de factori externi şi contextuali, care pot afecta pe oricine într-un anumit moment al vieţii, pe când *însingurarea* este rezultatul alterării sau diminuării capacităţilor afective, de comunicare şi relaţionale ale subiectului, ceea ce face ca acesta să nu mai poată menţine sau construi noi punţi de legătură cu lumea exterioară şi cu cei din jur.

Singurătatea poate fi provocată de factori conjucturali, precum restrângerea sferei relaţiilor interpersonale, ca urmare a pensionării, a pierderii partenerului de viaţă sau schimbărilor rezidenţiale repetate, fără ca acest fapt să ducă la însingurarea persoanei în cauză, dacă aceasta găseşte resursele sufleteşti de compensare într-o anumită formă a ceea ce a pierdut. Însingurarea este -într-un fel- o boală a sufletului, având cauze mai profunde de ordin psihologic şi psihosocial, după cum şi efectele sunt de regulă mult mai drastice, putând conduce -la limită- spre o reală stare de autism afectiv şi existenţial.

Însă, trebuie remarcat că între cele două stări pot exista raporturi de condiţionare reciprocă; starea de singurătate provocată de pierderea unei persoane apropiate poate duce în anumite condiţii la însingurare, după cum aceasta odată produsă, pe baza altor determinaţii, conduce aproape totdeauna la o stare accentuată de singurătate, prin ruperea legăturilor cu cei din jur, deşi nimic de ordin exterior nu impunea acest lucru.

Cauzele singurătăţii. Factorii care generează starea de singurătate pot fi identificaţi atât în plan sociocultural, cât şi psihosocial sau psihoindividual. Fragilitatea sentimentelor şi relaţiilor interpersonale, pe de o parte, caracteristicile societăţii moderne hipertehnologizate şi informatizate, pe de altă parte, pe fondul lipsei unor proiecte sociale coerente de asistenţă socială şi psihologică pentru multiplele situaţii generatoare de singurătate – iată coordonatele generale ale acestui fenomen psihosocial care a luat o amploare îngrijorătoare în toate straturile societăţii contemporane.

Schimbarea modelului cultural şi structurii familiei moderne este de natură să creeze premisele apariţiei singurătăţii celor mai în vârstă. Familia restrânsă, aşa cum se configurează tot mai mult în societăţile industriale şi post industriale, nu mai are capacitatea de a menţine relaţiile fireşti dintre diferitele generaţii (bunici, părinţi, copii, nepoţi), ceea ce restrânge dramatic cercul relaţiilor afective, de comunicare şi coabitare, în raport cu familia tradiţională.

Şomajul este o altă cauză majoră a restrângerii cercului relaţional, ceea ce – pe fondul sentimentului de inutilitate şi insignifianţă pe care îl generează conduce la apariţia *sindromului singurătăţii şi al ratării*.

Pensionarea produce aceleaşi efecte, pe fondul agravant al degradării progresive a sănătăţii şi a eventualei pierderi a partenerului de viaţă sau a cunoştinţelor de generaţie.

Caracteristicile societăţii informatizate, sintetizate de **A. Toffler** sub conceptul de *tranzienţă* ; tranzienţa instituţională şi organizaţională, ocupaţională şi rezidenţială şi – mai ales – cea relaţională, diminuează considerabil posibilitatea formării şi menţinerii unor legături interpersonale stabile şi profunde.

Terapia singurătăţii. Eliminarea sau diminuarea sentimentului de singurătate se poate obţine prin unele acţiuni sistematice de asistenţă psihoindividuală sau psihosocială. Dintre acestea amintim:

- facilitarea realizării de noi relaţii de către cei aflaţi în dificultate, prin organizarea de cercuri, antrenarea în diferite activităţi sociale, antrenarea în forme specifice de activitate sportivă etc;
- crearea de relaţii afective substitutive (cu animale domestice, de exemplu);
- determinarea scăderii dorinţei de relaţii sociale, prin cultivarea unor activităţi atractive pentru petrecerea timpului liber (hobby); mai recent, Internetul poate constitui o modalitate foarte eficientă de formare a unui sistem relaţional foarte extins, cu efecte benefice atât în plan individual cât şi social, întrucât oferă o nouă formă de relaţionare interumană.
- dezvoltarea unei culturi instituţionalizate privind statutul şi modul de viaţă specific generaţiei a treia; experienţa profesională şi de viaţă a oamenilor aparţinând acestei categorii de vârstă trebuie valorificată social, prin găsirea unor noi forme de activitate în care aceştia pot fi antrenaţi.

Cercetările de sociologie şi psihologie socială arată faptul că singurătatea poate fi considerată în primul rând ca o boală socială. Universul artificial şi impersonal al marilor oraşe, instrumentalizarea excesivă a relaţiilor umane, sărăcirea vieţii spirituale a oamenilor datorită imperativelor noilor modele de eficienţă care domină societatea modernă - sunt numai câteva dintre cauzele acestei maladii în plină extensiune.

În societăţile mai puţin dezvoltate, considerentele strict economice constituie cauza principală a fenomenului. Sărăcia şi gravele inegalităţi economice sunt stări sociale profund nocive, care alterează mecanismul firesc de constituire a relaţiilor umane, provocând forme accentuate de înstrăinare psihosocială. Sărăcia umileşte, degradează moral şi spiritual, reduce drastic sferele potenţiale de relaţionare socială, micşorează speranţa de viaţă - rezultând astfel o deteriorare în profunzime a vieţii sociale şi individuale.

Comunicarea interpersonală

Desfăşurarea oricărei activităţi sau relaţii sociale impune cu necesitate un element funcţional de fond, şi anume comunicarea. În sensul cel mai general, *prin comunicare .se înţelege procesul de transmisie şi recepţie de informaţie între două unităţi ale unui sistem, capabile .să decodifice semnificaţia mesajului.* În cadrul teoriei matematice a informaţiei, noţiunea de *informaţie (I)* este strâns legată de cea de *entropie (H),* care desemnează *gradul de nedeterminate a unui sistem;* Informaţia odată asimilată de sistem îi reduce gradul de nedeterminare; cu alte cuvinte, informaţia apare ca entropia cu semn schimbat: I = - H. În cazul sistemelor sociale, comunicarea se poate realiza între persoane, grupuri, organizaţii sau instituţii, la fiecare nivel existând anumite particularităţi calitative şi de formă, ceea ce impune o tratare teoretică diferenţiată, în funcţie de nivelele structurale mai sus menţionate. În cele ce urmează vom trata comunicarea ca relaţie şi proces interpersonal.

Definirea şi caracterizarea relaţiilor de comunicare. Analiza relaţiilor de comunicare interpersonală evidenţiază faptul că acestea sunt -în primul rând- *interacţiuni psihologice* desfăşurate pe fondul unui schimb de mesaje care mediază şi condiţionează raporturile umane. Capacitatea de comunicare a fiinţei umane depinde în mod esenţial de existenţa *funcţiei semiotice* prin care se realizează saltul de la real la posibil: obiectele şi acţiunile reale sunt substituite cu sisteme de semnale, semne şi simboluri, care permit o infinită combinatorică mentală, desprinsă de toate restricţiile impuse de caracterul material al realităţii obiective. Funcţia semiotică este nemijlocit legată de existenţa *limbii,* respectiv *limabajelor,* considerate ca instrumente intelectuale prin care informaţia se codifică sub formă de *mesaje.*
Complexitatea activităţii de comunicare impune folosirea unor concepţii teoretice complementare, capabile să evidenţieze multiplele dimensiuni ale acestui proces: dimensiunea informaţională, praxiologică, psihologică, sociologică, culturală ; formală sau informală etc.

(a) Teoriile ***informaţionale*** abordează comunicarea interpersonală din perspectiva *ciberneticii şi teoriei generale a sistemelor.* Din această perspectivă, comunicarea este înţeleasă ca un proces bilateral de transmitere şi recepţie de informaţie, în care sunt implicate patru componente principale:

(b) *(11 emiţătorul,* care codifică informaţia pe care doreşte să o transmită sub forma unui mesaj;

(2) *receptorul,* cel care primeşte mesajul şi îl decodifică;

(3) *limbajul,* constând dintr-un sistem de semne împreună cu regulile de combinare şi utilizare a acestora;

(4) *canalul de informaţie,* adică sistemul prin care circulă mesajele.

Fiecare dintre aceste componente poate fi caracterizat printr-o serie de parametru funcţionale vizând: *capacitatea de stocare şi prelucrare* a informaţiei, *viteza de transmisie şi recepţionare* a mesajului, *flexibilitatea şi adecvarea limbajelor* folosite, *perturbaţiile* introduse, *fiabilitatea* reţelei de comunicare etc.
Pornind de la acest model general, studiul unui proces de comunicaţie implică *identificarea emiţătorilor şi receptorilor, determinarea naturii canalului de comunicaţie utilizat şi relevarea caracteristicilor limbajului folosit* pentru codificarea informaţiei. Din analiza acestor elemente rezultă că pentru realizarea unei comunicări eficiente se impun câteva reguli de bază:

- existenţa unor *coduri comune* ale emiţătorului şi receptorului, implicând atât repertoriul de semne, cât şi regulile de Codificare a informaţiei sub formă de mesaje;
- mesajul trebuie să fie expresia unei *noutăţi informaţionale* pentru receptor, astfel încât asimilarea acesteia să conducă la reducerea gradului de nedeterminare pentru o anumită situaţie problematică;
- *costurile comunicării* să fie cât mai reduse, fără ca acest lucru să afecteze acurateţea procesului de transmitere şi recepţionare a informaţiei (pentru aceasta se poate stabili un coeficient optim de redundanţă a mesajului, în condiţiile utilizării unui anumit tip de limbaj, adecvat situaţiei concrete);
- sistemului de comunicaţie trebuie să i se asigure un cât mai înalt grad de rezistenţă la perturbaţii, astfel încât să rezulte o înaltă fidelitate a informaţiei vehiculata în sistem.

După cum se poate observa, teoria generală a informaţiei pune accentul pe aspectele formale ale procesului de comunicare şi pe modalităţile logice de structurare a mesajelor, fără a acorda o importanţă similară semnificaţiei acestora şi mecanismelor psihologice implicate în desfăşurarea procesului. Deşi o asemenea perspectivă de abordare se dovedeşte utilă în unele împrejurări, este necesar ca ea să fie dublată de o analiză psihosocială a comunicării.
(b) ***Teoriile constructiviste*** pun accentul asupra proceselor psihice prin care informaţia structurează sau modifică sistemul de reprezentări ale subiectului, intervenind direct în activitatea de construire a realităţii sociale. Dro această perspectivă, comunicarea este înţeleasă ca un *proces de co-elahorare a realităţii*, în care locutorii îşi ajustează reciproc sistemele de reprezentări despre un anumit sector al realităţii, constituind astfel chiar obiectul comunicării interpersonale. Legătura dintre reprezentările sociale şi comunicare este atât de strânsă încât, după cum remarca Moscovici, în absenţa comunicării, *posibilitatea* apariţiei şi vehiculării reprezentărilor ar fi practic imposibilă, reprezentarea constituind cea mai importantă componentă psihologică a informaţiei.

Conceptele principale cu care se operează sunt cele de *contract comunicativ, situaţie potenţial comunicativă, intra- şi interlocutori, interlocuţiune, ruptură,* validare / nonvalidare a mesajului, *influenţă* prin comunicare ş.a. (152; 157, 179).
În acest context **teoretic, B. Rime** evidenţiază câteva dintre cele mai importante aspecte ale procesului de comunicare:
- *Factorii personalizării exprimării.* Chiar în condiţiile echivalenţei limbajelor şi informaţiilor disponibile, interlocutorii nu se vor exprima niciodată la fel, personalizarea depinzând de o variabilă numită *gradul de libertate a locutorului.* Libertatea locutorului este condiţionată de *obiectivele urmărite, raporturile dintre parteneri, constrângerile normative ale situaţiei, distanţa faţă de referent, canalul de comunicaţie utilizat. Modelul activităţii de codare-decodare.* În cadrul comunicării are loc o elaborare progresivă a structurilor de semnificaţii, printr-un proces continuu de traducere, construcţie, resemnificare şi acord al reprezentărilor interlocutorilor. Reprezentarea apare ca principalul element al schimbului informaţional, în care reconstrucţia intersubiectivă a câmpului de reprezentări este condiţionată şi de o serie de factori afectiv-emoţionali, socio-culturali şi contextuali, alături de cei logico-

formali şi conceptuali, evidenţiaţi preponderent în cadrul teoriei informaţionale a comunicării.

- *Nivelurile de elaborare discursivă a mesajelor.* Comunicarea reprezintă un act creator, în măsura în care locutorii îşi aleg, în funcţie de obiectivul urmărit şî particularităţile interlocutorului, repertoriul lingvistic, modalităţile de codificare verbală, nonverbală şi paraverbală a informaţiei, precum şi formele de exprimare adecvate situaţiei. Astfel, mesajele apar structurate pe mai multe niveluri semantice, permiţându-se în acest fel controlul nuanţat al situaţiei comunicative şi ghidarea comportamentului partenerului.

(c) ***Teoriile semiotice*** pun accentul asupra structurii şi funcţiilor limbajelor ca instrumente esenţiale ale comunicării. În acest plan teoretic, se impun câteva distincţii conceptuale de bază.

Limba este definită ca un sistem complex de comunicare socială, produs al evoluţiei istorice şi culturale a unei comunităţi (grup etnic, popor sau naţiune). Fiind un rezultat natural al coexistenţei membrilor unei comunităţi, limba acumulează în structura şi dinamica sa întreaga experienţă a generaţiilor care s-au succedat în plan istoric, fiind atât consecinţa cât şi condiţia esenţială a oricărui progres social, cultural sau tehnologic. Prin intermediul limbii se fixează, se prelucrează şi se transmite experienţa socială a comunităţii, sub formă de cunoştinţe, credinţe, valori, norme şi modele culturale, fiind în acelaşi timp atât mijlocul esenţial şi indispensabil socializării şi formării noilor generaţii, cât şi instrumentul de comunicare interumană în contextul tuturor activităţilor sociale.

Structura limbii implică două dimensiuni principale: 1) *lexicul,* care reprezintă un ansamblu de semne organizate şi combinare după anumite reguli şi având corespondenţe semantice determinate cu obiectele, fenomenele sau calităţile pe care le desemnează (totalitatea cuvintelor cuprinse în dicţionarul general al unei limbi); 2) *sintaxa,* constituită din regulile de combinare a elementelor lexicale în procesul de folosire a limbii ca instrument de comunicare, orală sau scrisă. Lexicul împreună cu sintaxa formează un cod, prin care se asigură transformarea informaţiei în mesaj.

În practica raporturilor umane, limba se particularizează în act, după anumite criterii profesionale, de grup sau individuale, căpătând forma *limbajelor.* Acestea sunt constructe psihosociale constând din *sisteme naturale sau convenţionale de semne, semnale sau simboluri care mijlocesc fixarea, păstrarea, prelucrarea şi transmiterea informaţiilor din mediul extern, precum şi exprimarea stărilor, intenţiilor şi atitudinilor subiective (38; 178).* Limba ca produs sociocultural supraindividual reprezintă cadrul general al formării limbajelor, diferenţiate şi particularizate în activităţile curente de comunicare şi practică socială; limbajul este un fragment al unei culturi în cadrul unei anumite structuri sociale (grup profesional, ideologic, etnic etc.). În calitate lor de forme active a limbii, limbajele poartă amprenta caracteristicilor psihosociale ale persoanelor sau grupurilor care le folosesc, fiind deosebit de transparente în raport cu natura grupurilor, profilul general al personalităţii colocutorilor, profesia, statutul social sau nivelul de instrucţie etc.

Analiza structurală evidenţiază trei dimensiuni principale ale limbajului : 1) *dimensiunea semantică,* care constă din raporturile de semnificare dintre semnele folosite (denotantul) şi obiectele desemnate (denotatul); 2) *dimensiunea sintactică,* reprezentată de ansamblul regulilor de structurare şi combinare a semnelor în cadrul procesului de transmitere a mesajelor; 3) *dimensiunea pragmatică,* dată de

normele de utilizare şi interpretare a sistemului lingvistic de către persoanele implicate în actul comunicării.
Din perspectivă semiotică, comunicarea presupune punerea în legătură a două „universuri semantice“, funcționalitatea relației depinzând în mod esențial de compatibilitatea limbajelor utilizate de colocutori, de izomorfia relativă a universurilor lor existențiale, precum şi suportul fizic utilizat.
Din punct de vedere psihologic, distincția dintre cele trei „universuri personale“ menționate mai sus se dovedeşte deosebit de utilă pentru relevarea factorilor care influențează actul comunicării interpersonale. *Universul existențial* este dat de conținutul evenimentelor trăite, direct sau indirect, conştientizate sau nu la un moment dat, dar care au avut efecte în plan individual; *universul semantic* este format din acele evenimentele ale universului existențial care au căpătat o semnificație în câmpul conştiinței individuale; *universul lingvistic* este zona evenimentelor care pot constitui obiectul unor mesaje, în urma codificării lor prin intermediul unui Limbaj natural sau artificial.
(d) *Teoria comportamentală,* fundamentată de şcoala de la Palo Alto, pune semnul egalității între comunicare, mesaj şi comportament. În această viziune, în cadrul interacțiunii umane orice comportament capătă valoare de mesaj, transmițând implicit informații pe cale verbală, paraverbală sau nonverbală. Comunicarea este un proces social permanent şi integrativ, care înglobează o mare varietate de forme comportamentale: cuvântul, gestul, privirea, mimica, pantomimica ş.a.. Mesajele rezultate din integrarea dinamică a tuturor componentelor menționate capătă sens numai în context relațional, reprezentând simultan atât un conținut informațional cât şi o formă de relație, desfăşurată la un anumit nivel al unei structuri sociale. Între Comunicarea verbală şi cea nonverbală există o unitate de esență, ponderea uneia sau alteia dintre componente putând varia apreciabil în funcție de context.
(e) ***Teoria psihosocială*** asupra comunicării integrează dintr-o perspectivă sistemică cele mai multe dintre aspectele teoretice şi experimentale prezentate mai sus. Comunicarea este una dintre dimensiunile oricărei situații sociale, în care raporturile interpersonale implică cvasi-simultan componente afective, de influență, co-acțiune şi comunicare; fiecare dintre aceste componente este influențată interactiv de celelalte componente, orice situație socială având un caracter de unicitate şi irepetabilitate, datorită interacțiunii dinamice dintre o serie de factori psihoindividuali, de grup, organizaționali, instituționali, socioculturali şi contextuali.
În acest cadru teoretic, limbajul ca instrument esențial de comunicare, indiferent de forma sa (verbal, paraverbal sau nonverbal), îndeplineşte o serie de funcții psihosociale complementare:
• *Funcția cognitivă.* Limbajul intervine nemijlocit în activitatea de cunoaştere, atât în plan individual cât şi în plan interpersonal şi de grup. Pe de o parte, prin intermediul limbajului informația se prelucrează, se păstrează, se transmite selectiv şi adecvat cu situația problematică, iar pe de altă parte asigură elaborarea în comun a unor strategii rezolutive şi de cunoaştere, care vor conduce la obținerea de noi informații („facilitare cognitivă“ în context psihosocial).
• *Funcția comunicativă.* În cadrul oricărei situații sociale, prin intermediul unui sistem de limbaje, naturale sau artificiale, se transmit şi se recepționează continuu mesaje între persoane, grupuri, organizații şi instituții sociale, fundamentându-se astfel principalul mecanism al coeziunii şi funcționării sistemului social. Comunicarea este principiul întemeietor al existenței oricărei structuri sociale.

• *Funcţia expresivă.* Prin intermediul limbajului, mai ales a celui para- şi nonverbal, se exteriorizează stările emoţionale ale persoanelor aflate într-o anumită situaţie, realizându-se astfel o "semnalizare socială" indispensabilă dezvoltării normale a raporturilor interpersonale şi activităţilor de grup. Totodată, prin intermediul limbajului (în special a celui intern) stările emoţionale capătă un mai mare grad de structurare şi conştientizare, premisă importantă a dezvoltării unor relaţii interpersonale lucide şi eficiente în plan social.
• *Funcţia persuasivă.* Relaţiile interpersonale, precum şi cele de grup sau de masă presupun exercitarea implicită a unor influenţe mai mult sau mai puţin conştientizate asupra celor aflaţi în contact psihologic. Printr-o anumită structurare a mesajului, pe fondul utilizării abile a diferitelor forme de limbaj verbal, paraverbal şi nonverbal, se pot exercita influenţe asupra celor din jur, începând de la simpla sugestie, până la formele puternice de persuasiune care - la limită - pot căpăta caracteristicile unei manipulări.
• *Funcţia reglatorie.* Prin caracterul său discursiv-analitic, limbajul este implicit şi un instrument de autoreglaj comportamental. Prin limbaj se formulează scopuri şi etape în activitate, se elaborează strategiile de acţiune, se formulează criterii , se evaluează eficienţa şi se impun modificări în desfăşurarea acţiunilor, intervenind astfel nemijlocit în structurarea conduitelor şi activităţilor individuale sau de grup.
• *Funcţia axiologic-existenţială.* Din perspectivă culturală, limba oferă cea mai înaltă şi subtilă formă de valorizare existenţială a omului. După cum afirma Heidegger, „o existenţă rămasă necomentată nu merită a fi trăită"; „comentariul" fiind acela care, proiectând evenimentele într-un orizont al valorilor spirituale, le conferă o semnificaţie dincolo de caracterul anodin al prezentului trăit.
Deci, din perspectivă psihosocială, actul comunicării semnifică mult mai mult decât simpla transmitere de informaţie: este vorba de racordarea a două universuri existenţiale şi spirituale, în care actul interpersonal capătă dimensiuni sociale şi culturale care îl transcend. Mai mult decât atât, prin intermediul limbajului interior trăirile psihologice cele mai subtile capătă consistenţă, formă şi valoare; ulterior, trăirile astfel obiectivate prin limbaj pot da conţinut unor relaţii interpersonale şi sociale, conţinut fără de care orice formă de comunicare umană este de neconceput.

Formele comunicării interpersonale. Complexitatea situaţiilor sociale în care Comunicarea intervine ca principală dimensiune structural-funcţională relevă o varietate de forme ale acesteia, care coexistă şi se implică reciproc. Astfel:
(a) După modul de *implicare activă* a interlocutorilor în actul de comunicare vom deosebi:
• Comunicare *unilaterală* sau univocă, având caracterul unui monolog, în care un singur locutor ia parte activă la procesul transmiterii de mesaje, colocutorul său având simplul rol de receptor pasiv.
• Comunicarea *bilaterală* sau biunivocă, caracterizată prin participarea activă a ambilor colocutori la dezvoltarea unui veritabil dialog, în care progresul cognitiv, rezolutiv sau axiologic este rezultatul direct al asimilărilor şi adaptărilor reciproce dintre contribuţiile fiecăruia dintre participanţi; în acest context, dialogul autentic semnifică construirea unui spaţiu de acord psihosocial sau, după cum afirma **Platon**, „drumul împreună spre adevăr şi armonie".
• Comunicarea *poli-interactivă* sau multivocă, desfăşurată în condiţiile participării active a mai multor persoane în cadrul unei dezbateri de grup, în care fiecare persoană preia, transmite, integrează şi interpretează opiniile şi informaţiile emise de parteneri, formulându-şi la rândul său propriile opinii.

(b) În funcţie de mijloacele folosite pentru codificarea şi transmiterea mesajelor deosebim:

• Comunicare *verbală*, realizată prin intermediul limbajului, considerat în integralitatea laturilor şi funcţiilor sale (cognitivă, comunicativă, expresivă, persuasivă, reglatorie, valorizatoare). Pe lângă faptul că limbajul este principalul mijloc de transmitere a informaţiilor, prin el se realizează totodată autovalorizarea partenerilor, focalizarea atenţiei locutorilor, structurarea şi reglarea relaţiei interpersonale într-un context social dat, precum şi desfăşurarea unui ritual social prin care se obiectivează în plan cultural un eveniment particular care -altfel- nu ar avea nici o relevanţă pentru colectivitate. Comunicarea verbală presupune în mod explicit utilizarea riguroasă a codurilor verbale în structurarea mesajelor (lexicul şi sintaxa), în forme care sunt normate şi omologate social: conversaţia, discursul, proclamaţia etc.

• Comunicarea *paraverbală* se realizează prin intermediul unor elemente prozodice şi vocale: tonalitate, intensitate, intonaţie, debit, pauze, particularităţi de pronunţie în raport cu unele secvenţe ale mesajului ş.a. Componentele paraverbale augmentează conţinutul informaţional al mesajelor verbale, având însă cea mai mare relevanţă în planul expresivestetic al relaţiilor interpersonale.

• Comunicarea *nonverbală* implică semnale corpo-vizuale care oferă informaţii despre persoana colocutorilor şi modul de participare a acestora la actul interpersonal. Aceste semnale pot fi: 1) *statice* (naturale, dobândite sau supraadăugate), cu referire expresă la înfăţişare (fizionomia, tipul morfologic, riduri, cicatrice, îmbrăcăminte, machiaj şa.); 2) *cinetice* (posturi generale ale corpului, gestică, mimică, orientarea privirii); 3) *senzitive* (semnale olfactive, termice sau tactile, puternic implicate în relaţiile intime). Nonverbalul realizează marcajul social şi definirea contextului situaţiei comunicative, oferind informaţii generale despre rasă, vârstă, sex, apartenenţă socioculturală şi socio-profesională, nivel de instrucţie, stare de spirit, efectul unor mesaje primite, intenţiile colocutorilor ş.a.. Aceste informaţii creează preambulul şi fundalul pe care se va desfăşura comunicare verbală şi paraverbală, constituind totodată un feed-back foarte eficient în raport cu care se reglează parametrii comunicării verbale.

(c) În raport cu *finalitatea* explicită sau implicată, se pot deosebi următoarele forme ale actului de comunicare

• Comunicare *de consum*, realizată ca modalitate spontană de menţinere şi exprimare a contactelor sociale, în lipsa unui alt obiectiv care să focalizeze discuţiile. Fără o valoare informaţională nemijlocită, această formă de comunicare îndeplineşte o funcţie psihosocială importantă, de menţinere şi promovare a contactelor şi coeziunii sociale pe un fond de relaxare, pregătind totodată dezvoltarea unor relaţii interpersonale mai profunde.

• Comunicarea *de influenţă,* prin care se realizează schimbarea opiniilor şi atitudinilor colocutorilor, în concordanţă cu cele ale persoanei care controlează relaţia. Influenţa verbală se poate realiza sub formă de sugestie, indicaţie, ordin, dispoziţie normativă sau persuasiune, efectele obţinute fiind condiţionate de o serie de factori individuali şi psihosociali (v. cap.4.4.).

• Comunicarea *instrumentală* se desfăşoară în contextul unei situaţii problematice, de dezbatere sau de co-acţiune în care sunt implicaţi colocutorii, putând căpăta forma de informare, dezbatere, coordonare sau control interpersonal. Eficienţa comunicării instrumentale determină în cea mai mare măsură performanţa grupului în desfăşurarea activităţilor sociale, sub poate formele lor: productive, educative, de creaţie etc

• Comunicarea de *susținere* psihologică poate căpăta diferite forme, în funcție de relațiile afective dintre colocutori, începând cu simpla aprobare sau încurajare, şi terminând cu adevărate construcţii demonstrative care să justifice atitudinea adoptată.
Desfăşurarea relațiilor de comunicare interpersonală presupune de regulă o succesiune de registre, în care prevalează una sau alta dintre componentele funcționale mai sus menționate, succesiune determinată de particularitățile psihice şi psihosociale ale persoanelor implicate, contextul social şi problematic al întâlnirii, durata relației, obiectivele urmărite de colocutori, normele şi modelele culturale dominante etc.
Actuala informatizare masivă a proceselor de comunicare implică noi aspecte de ordin teoretic şi practic, de ordin psihologic, psihosocial, politic, economic şi cultural. aspecte care sunt departe de a fi fost descifrate.
În alegerea semnificației unor mesaje nonverbale se dovedeşte foarte utilă, asigurând un spor informațional apreciabil în desfăşurarea tuturor relațiilor sociale, de comunicare, afective sau co-acționale.
Prezentăm mai jos câteva dintre elementele semnificative ale limbajului nonverbal, ținând de postură şi gestică (**A. Pease**, 179).

Strategii de optimizare a comunicării interpersonale. Numeroase studii experimentale evidențiază faptul că cele mai multe dintre conflictele şi disfuncționalitățile care apar în relațiile interpersonale, de grup şi organizaționale se datorează într-o proporție considerabilă deficiențelor de comunicare. Identificarea factorilor care condiționează desfăşurarea procesului de comunicare ne permite să elaborăm şi unele strategii de optimizare a acestuia, cu efecte pozitive în toate planurile existenței sociale.
În analiza procesului de comunicare interpersonală trebuie avute în vedere mai multe categorii de factori aflați în interdependență: factori *psihoindividuali, psihosociali, situalional-circumstanliali şi socioculturale.*
(a) *Factorii psihoindividuali* se referă la capacitățile şi caracteristicile cognitive, lingvistice, afective, motivaționale şi temperamental-earacteriale ale subiectului, cele care intervin nemijlocit în modul de structurare a conținutului şi formei mesajelor transmise în actul comunicării. Capacitatea de comunicare depinde nu numai de nivelul dezvoltării intelectuale, ci şi de flexibilitatea şi gradul de adecvare a limbajelor folosite, de componenta afectivă implicată subiacent în actul interpersonal, de motivațiile care susțin energeticodinamogen conduita, precum şi de anumite trăsături ale personalității care devin transparente în activitatea de comunicare (sociabilitatea, timiditatea, egocentrismul, complexele de inferioritate sau superioritate, tipul temperamental, stilul cognitiv şi cel relațional etc.).
(b) *Factorii psihosociali* au două surse de origine: 1) statutul social şi profesional al locutorilor, precum şi caracteristicile grupurilor sau organizațiilor cărora le aparțin (în mod real sau virtual); 2) profilul situației sociale care se construieşte progresiv, ca urmare a desfăşurării actului interpersonal. Deci, pe de o parte natura şi caracteristicile statutului deținut de colocutori în plan profesional, economic, social sau cultural, prestigiul de care se bucură respectivul statut, funcțiile sale active, experiența acumulată în contextul exercitării sale etc.; pe de altă parte, caracteristicile „constructului psihosocial“ care rezultă din chiar desfăşurarea interacțiunii interpersonale, pe un fond relațional amical, competitiv sau conflictual, şi care -la un moment dat- capătă caracterul unui „dat obiectiv“, în raport cu observatorul extern sau percepția subiectivă a celor implicați.
(c) *Factorii socioculturale* țin de normele şi modelele care reglementează raporturile interpersonale în cadrul unui anumit spațiu istoric şi cultural. Acestea au nu numai o

valoare normativă, la care persoanele se raportează preponderent conştient, ci şi o valoare structurantă, instituită în procesul socializării şi integrării sociale a membrilor acelei comunităţi, aspect care scapă de cele mai multe ori conştiinţei celor implicaţi. Diferenţele existente la nivelul determinanţilor socioculturale sunt uneori foarte mari de la o cultură la alta, în special în ceea ce priveşte relaţiile dintre sexe, dintre categorii de vârstă şi statut economico-social etc.

(d) *Factorii circumstanlial-situalionali* derivă din climatul relaţional generat de anumite evenimente întâmplătoare, fără legătură directă cu situaţia în curs de desfăşurare, caracteristicile spaţiului fizic în care se desfăşoară relaţia, ambianţa fizică (temperatură, iluminat, fond sonor etc.), ambianţa socială, dispoziţia

psihică a participanţilor ş.a. Deşi această categorie de factori poate părea nesemnificativă, în realitate influenţele psihologice pe care le determină sunt de cele mai multe ori considerabile. În consecinţă, pentru pregătirea unor întâlniri de o importanţă deosebită, trebuie să se înceapă cu analiza şi programarea corespunzătoare a condiţiilor generale în care urmează a se desfăşura întâlnirea, ţinând cont de tot ceea ce ar putea influenţa într-un sens sau altul dispoziţia psihică generală a colocutorilor.

Elaborarea unei strategii de optimizare a comunicării trebuie să pornească de la analiza corelativă a tuturor factorilor menţionaţi mai sus, pe fondul unei bune cunoaşteri a situaţiei concrete în care se desfăşoară întâlnirea.

Practica socială evidenţiază o serie de reguli, de a căror respectare depinde de cele mai multe ori nu numai succesul sau eşecul actelor de comunicare interpersonală, ci şi calitatea şi evoluţia raporturilor interpersonale în general (18; 170; 171). Iată câteva dintre aceste reguli:

a) Discuţiile să înceapă cu referiri generale la situaţia dată sau la persoana interlocutorului, evitându-se formularea de aserţiuni categorice, întrebări închise sau dificile, întrebări care sugerează răspunsul sau manifestarea dezacordului faţă de unele aspecte care urmează a fi abordate.

b) Stimularea conversaţiei prin formularea preponderentă de întrebări deschise, alternând cu întrebări închise prin care să se fixeze coordonatele deja stabilite consensual.

c) Asigurarea fluenţa conversaţiei, prin oferirea de informaţii nesolicitate, manifestarea interesului faţă de opiniile şi persoana interlocutorului (consideraţie pozitivă), alternarea temelor de discuţie, evitarea stereotipurilor verbale sau manifestarea plictiselii.

d) Ascultare activă: concentrarea pe conţinutul mesajului şi confirmarea periodică a receptării acestuia, sublinierea sau preluarea unor idei avansate de interlocutor şi solicitarea de informaţii suplimentare.

e) Conducerea discuţiilor într-o cât mai mare concordanţă cu sfera motivaţională a interlocutorului (interese, convingeri, aspiraţii), încercând să-1 motivăm chiar pentru posibilele rezultate ale întâlnirii.

f) Manifestarea discretă a unor sentimente pozitive faţă de interlocutor şi situaţia în desfăşurare; evitarea evocării unor evenimente sau informaţii neplăcute pentru acesta.

g) Folosirea unor mesaje complexe, prin utilizarea sugestivă a limbajului para- şi nonverbal; trebuie să existe o deplină concordanţă între mesajele transmise prin cele trei modalităţi menţionate, pentru a nu provoca derută în receptarea şi interpretarea acestora.

h) În timpul desfăşurării discuţiilor să se evoce periodic numele interlocutorului, precum şi eventualele titluri ale acestuia, ca o formă de respect şi pentru refocalizarea atenţiei pe tema abordată; dacă interlocutorul deţine o poziţie socială înaltă, menţionarea acesteia poate fi interpretată nefavorabil.

i) Evitarea oricăror gesturi care sugerează dezinteresul sau plictiseala: stereotipuri verbale formale, răsfoitul unor hârtii, joaca cu unele obiecte, discuţii paralele cu alte persoane pe teme care nu sunt de interes comun, privirea insistentă a unor obiecte din cameră etc.
j) Centrarea privirii pe interlocutor, fără ca aceasta să devină insistentă sau jenantă, prin posibila sugerare a dorinţei de a domina partenerul.
k) Realizarea unui permanent efort empatic, pentru a înţelege cât mai exact sentimentele, argumentele şi poziţia interlocutorului.
l) Evitarea declanşării mecanismelor de apărare ale interlocutorului prin critici, menţionarea unor puncte vulnerabile ale acestuia sau afectarea sentimentului de respect faţă de sine.
m. Menţinerea unui feed-back permanent prin care să se corecteze din mers conţinutul şi forma mesajului, modul de abordare a unor probleme, stilul practicat în respectivul context relaţional, atitudinea faţă de interlocutor, durata întrevederii etc.

Pe baza cunoaşterii, asimilării şi exercitării active a acestor principii generale ale comunicării eficiente se poate configura un stil *relaţional* deosebit de eficient, ca una dintre componentele esenţiale ale personalităţii, dar şi ca o modalitate de optimizare a relaţiilor interpersonale şi de îmbunătăţire a climatului *social.*

- **Întrebări şi exerciţii**

1.Explicaţi în ce sens relaţiile interpersonale sunt o formă principală a relaţiilor sociale.
2.Care sunt factorii condiţionali sau determinaţi prin care se structurează procesele interacţionale?
3.În ce constă teoria schimbului în cadrul relaţiilor inteerpersonale?
4.Care sunt componentele identificabile în structurarea relaţiilor interpersonale?
5.Care sunt principalele teorii privind natura relaţiilor afective?
6.Definiţi comunicarea interpersonală şi formele ei.

Prelegerea 5
Influența socială

Introducere

Această a cincea prelegere explică problematica influenței sociale,

Obiective

La sfârşitul acestei prelegeri, studentul va putea :

- să aibă o înțelegere mai largă a diferitelor aspecte ale problematicii legată de influența socială ;
- să identifice concepte şi problematica atribuită acestora ;
- să coreleze dimensiunile teoretice cu cele practice ale analizei influenței sociale ca fenomen esențial în psihologia socială;

Conținut şi tematizare

1.*Influență şi comportament*

În structura fenomenelor şi proceselor psihosociale *influența* deține o importanță aparte, fiind unul dintre factorii majori ai integrării şi organizații sociale, dar şi ai

schimbării şi progresului social. Procesul de influență este corelativ cu desfăşurarea coordonată a oricărei activități sociale, precum şi cu realizarea socializării, integrării şi adaptării interpersonale şi psihosociale.

Definirea şi caracterizarea relațiilor de influență

> ***Definiție***
> În sensul cel mai larg, prin influență se înțelege *fenomenul psihosocial care constă din modificarea sistemelor cognitiv-intelectuale, orientativ-atitudinale sau comportamental-acționale, care se produc ca rezultat al interacțiunii dintre persoane, grupuri, organizații şi situații sociale.*

În această accepție, influența reprezintă unul dintre fenomenele fundamentale ale vieții individuale şi sociale, în măsura în care orientările, opțiunile, credințele şi comportamentele umane, la oricare nivel al sistemului social, se produc ca urmare a acțiunii unor factori determinanți, care țin de acesta. De altfel, în perimetrul teoriei generale a sistemelor, orice interacțiune socială presupune implicit şi o componentă de influențare reciprocă (însă asimetrică) a elementelor aflate în relație. Caracteristicile raportului dintre acțiune (influență) şi reacțiune (răspuns la influență) determină dinamica şi evoluția oricărui sistem psihosocial.

În sens restrâns, influența este înțeleasă ea *acțiunea prin care un actor social (persoană, grup, organizație sau instituție) determină modificarea atitudinilor şi comportamentelor unor persoane sau grupuri.* În acest caz influența este considerată ca având un caracter predominant unilateral, deşi există şi reacții de tip feed-back, specifice oricărui context interacțional.

Abordarea problematicii influenței psihosociale presupune evidențierea şi analiza următoarelor aspecte (77, 73; 88, 557; 164, 223):

- Identificarea şi caracterizarea elementelor aflate într-o relație de influență , respectiv circumscrierea rolului de *„agent de influență şi "obiect al influenței";* aceste elemente pot fi persoane, grupuri, organizații, instituții sau situatii sociale.
- Analiza naturii acțiunii exercitate de *agentul de influență* pentru a obține efectul dorit asupra *obiectului influenței :* tipul de comunicare folosită, formele de presiune şi control, mijloacele tehnice utilizate pentru a se atinge rezultatul dorit ş.a.
- Precizarea scopului explicit al agentului de influență (deci urmărit în mod conştient de acesta), în raport cu interesele subiectului care suportă influența (interese care pot fi afectate în urma exercitării influenței).
- Evidențierea condițiilor în care are loc interacțiunea, respectiv circumscrierea şi caracterizarea *situației de influență* . contextul interpersonal, de grup sau de masă, climatul fizic şi psihosocial al întâlnirii, factorii circumstanțiali care intervin etc.
- Relevarea efectelor acțiunii de influență, respectiv identificarea elementelor care se modifică în urma interacțiunii, forma, intensitatea şi persistența acestor modificări; se au în vedere modificările care au loc la nivelul structurilor informaționale, afective, motivaționale, opționale, atitudinale şi comportamentale.
- Identificarea tipurilor de reacții primare şi secundare ale persoanei supuse influenței: conformare, supunere, rezistență, deviantă ş.a.

Unul dintre cele mai importante aspecte operaționale ale acestei problematici se referă la subsistemul psihic la nivelul căruia se poate înregistra cu suficientă relevanță

efectele influenței. Modificările la nivelul subsistemelor cognitive, afective sau motivaționale, deşi pot fi uneori foarte profunde, sunt greu de evaluat în termeni operaționali. În consecință, dacă se porneşte de aici, posibilitatea de prognoză comportamentală este foarte redusă, datorită numeroaselor medieri şi condiționări care au loc între respectivele subsisteme psihice şi acțiunea concretă a persoanei care a suportat un proces de influență.

La nivelul subsistemului atitudinal lucrurile stau cu totul altfel: datorită faptului că atitudinile reprezintă *predispoziții de a reacționa într-un anumit fel față de o categorie de obiecte, fapte sau situații sociale,* ele reprezintă totodată un bun indicator prognostic asupra comportamentului individual şi de grup; în plus, evaluarea calitativă şi cantitativă este facilitată de existența a numeroase instrumente operaționale, de tipul scalelor de atitudini şi modelelor statisticomatematice aferente.

Atitudini şi comportament. Între diferitele structuri care compun sistemul personalității (structuri cognitive, axiologice; afective, motivaționale, relaționale, aptitudinale, comportamentale ş.a.), atitudinile ocupă un loc aparte, datorită unora dintre caracteristicile lor esențiale: legătura nemijlocită cu acțiunea, selectivitatea în raport cu mediul intern şi extern, orientarea şi reglarea comportamentală, caracterul superior-integrativ în raport cu alte componente dinamice ale personalității ş.a. Datorită acestui fapt, atitudinile au devenit una dintre temele majore de cercetare în domeniul teoriei personalității şi psihologiei sociale, după cum arată numeroasele studii teoretice şi experimentale (A. **Binet, R. Linton, A. Campbell, J. Stoetzel, A. Kardiner, ş.m.a.).**

Sintetizând cele mai relevanțe contribuții în acest domeniu, atitudinile pot fi considerate ca sisteme vectorial-reglatorii aparținând persoanelor, grupurilor şi organizațiilor, cu funcții de orientare şi susținere a acțiunilor şi comportamentelor sociale, având următoarele caracteristici principale:

(1) Atitudinile evidențiază relațiile selective ale persoanei, grupurilor şi organizațiilor cu „obiectele sociale“ aparținând mediului extern şi intern, *selectivitate fundamentată axiologic, cognitiv, afectiv şi motivațional.* În acest sens, R. Linton consideră *sistemele valori-atitudini* ca cele care fundamentează comportamentul persoanelor şi grupurilor sociale, atitudinea constituind "un răspuns implicit determinat de valoare " (125).

(2) Definite ca *predispoziții de a reacționa într-un anumit fel* față *de un aspect al realității, indiferent de situație (***A.** Binet ş.a.) atitudinile reprezintă veriga de legătură dintre diferitele structuri psihice şi psihosociale, pe de o parte, şi acțiune (comportament), pe de altă parte. Conform studiilor lui **J. Stoetzel**, atitudinile reprezintă o "preparație pentru acțiune", cu un caracter mai generic şi mai durabil decât cel al motivației, datorită multor altor componente pe care le integrează dinamic şi selectiv.

(3) Atitudinile *orientează, reglează şi susțin consecvența unui comportament față de un obiect sau situație socială,* constituind -după expresia lui **Campbell** „un sindrom de consecventă“ reactională fată de un obiect social. De aici valoarea lor predictivă în raport cu implicarea în acțiune a persoanelor şi grupuri lor.(4) La nivelul sistemului atitudinal se realizează *integrarea dinamică a unor factori cognitivi, axiologici, afectivi şi motivaționali,* ponderea acestora variind în funcție de unele caracteristici socioculturale sau psihosociale, individuale sau de grup.(5) Datorită sintezei dintre componenta afectivă şi cea axiologică, *atitudinile au o orientare bipolară* în raport cu obiectul la care se referă: pozitivă-negativă, acceptare-refuz, susținere-contestare, implicare-dezangajare etc.(6) Având un caracter durabil, stabil

şi integrativ, atitudinile reprezintă structuri centrale, cu o mare relevanţă pentru profilul psihologic al personalităţii, sintalităţii grupurilor şi naturii intime a organizaţiilor. De aici rezultă un principiu fundamental: *pentru a obţine anumite efecte dezirabile şi relevanţe în plan comportamental şi acţional, trebuie să se opereze asupra sistemului atitudinal: schimbarea individuală şi socială implică modificarea sistemelor atitudinale aferente, care direcţionează şi susţin o anumită categorie de reacţii.*

Având în vedere principiu) structurării ierarhice a personalităţii, atitudinile reprezintă un nivel superior de integrare a proceselor şi elementelor psihice, realizând – în termeni cibernetici – o „interfaţă“ între personalitatea ca atare şi mediul înconjurător, care este implicit şi zona potenţială de acţiune. Valorile, cunoştinţele, tradiţiile culturale asimilate, motivaţiile şi experienţa personală, toate acestea se structurează vectorial, generând o predispoziţie generală spre un anumit tip de comportament. Totodată, atitudinile îndeplinesc şi rolul de „sistem inerţial”, cu funcţia de a menţine o relativă stabilitate şi consecvenţă în raporturile persoană-mediu, în condiţiile unei considerabile variabilităţi a stimulilor şi situaţiilor cu care se confruntă pe tot parcursul existenţei sale.

Din cele expuse mai sus, rezultă *legătura nemijlocită dintre influenţă, atitudine şi comportament:* eficienţa şi efectele influenţei se văd în comportament, iar pentru a se ajunge aici este nevoie de adecvarea sau schimbarea atitudinilor subiacente. Problema este deosebit de complexă, mai ales datorită unor factori care intermediază raportul dintre atitudine şi acţiune. După cum evidenţiază o serie de cercetări, nu orice atitudine (schimbare de atitudine) se obiectivează în acţiunea explicită, datorită intervenţiei unor factori intermediari, dintre care cel mai important este *intenţia (***M. Fishbein, N. Ajzen,).** În această concepţie, *intenţiile sunt acţiuni potenţiale,* semnificând mai mult decât simple predispoziţii de a acţiona într-un anumit sens. În structurarea lor intervin doi factori esenţiali: *atitudinile,* pe de o parte, şi *presiunea socială,* pe de altă parte. Conjugarea celor doi factori determină *formularea intenţiei,* care are o mult mai mare relevanţă prognostică în raport cu acţiunile decât atitudinea subiacentă (88, 319).
În ceea ce priveşte capacitatea atitudinilor de a suscita *intenţia de implicare în acţiune,* aceasta este condiţionată de următorii trei factori:
• *aşteptările* faţă de ceea ce are legătură cu rezultatul acţiunii care urmează a fi întreprinsă (dimensiunea proiectivă);
• *valoarea* acordată rezultatului ce se aşteaptă a fi obţinut (dimensiunea axiologică);
• *capacitatea de implicare* în acţiune (dimensiunea praxiologică).
La rândul său, *presiunea socială* exercită o serie de influenţe legate de declanşarea, ponderarea, intensificarea, blocarea, orientarea sau reorientarea acţiunii factorilor mai sus menţionaţi. Presiunea socială este supusă unei duble condiţionări, şi anume:
(a) *credinţa normativă,* adică adeziunea la opinia celorlalţi cu privire la ceea ce ar trebui făcut într-o situaţie dată;
(b) *motivaîia de conformare* la opinia şi dorinţele celor din jur, condiţionată de statut social, interese personale, imaginea de sine ş.a..
Modelul propus de **Fishbein** evidenţiază calităţi operaţionale deosebite, datorită introducerii în analiză a tipurilor de relaţii existente între aceste concepte.
În cadrul unei cercetări privind participarea la viaţa politică (**D. Cristea**, 1995-97), s-a încercat prognozarea înscrierii efective în partide a persoanelor aparţinând

diferitelor categorii sociale, pornind de la evaluarea factorilor mai sus menţionaţi (figura 5.1.), şi anume:
a) atitudinile generale faţă de viaţa politică (chestionar de opinii); b) aşteptările persoanelor aparţinând unor categorii sociale (muncitori, studenţi şi funcţionari cu pregătire medie) faţă de eventuala implicare în viaţa socială (evidenţiată prin enumerarea aşteptărilor pe linie economică, educaţional-culturală şi de protecţie socială; aşteptări în plan individual şi colectiv); c) importanţa pe care o acordă fiecare persoană chestionată rezultatelor pe care se aşteaptă să le obţină în urma înscrierii într-un anumit partid politic (liberal, naţional-ţărănesc, social-democrat sau naţionalist); evaluarea a fost făcută pe o scală cu trei valori (3-foarte important, 2-important, 1-puţin important); d) opiniile personale despre ceea ce se crede în anturajul lor social despre participarea activă la viaţa politică, prin înscrierea într-un partid (s-a folosit o listă cu 8 variante de răspuns); e) ce importanţă se acordă opiniilor celor din jur privind acest subiect (scală cu trei valori: foarte importanţă, importanţă medie, neimportantă).
Pe baza datelor obţinute s-a conturat profilul atitudinal, cel al presiunii sociale şi al intenţiilor manifeste, într-o primă etapă, şi înscrierea efectivă într-un partid, în etapa a doua (după 6 şi 12 luni). Rezultatele au fost deosebit de semnificative în ceea ce priveşte acurateţea prognozei comportamentale pornind de la atitudini sau de la intenţii: în medie, cca.40 % în primul caz, faţă de 72
în al doilea, cu diferenţe de cca. 6% între categoriile sociale luate în studiu (valori mai mari în cazul muncitorilor, faţă de cele obţinute în cazul funcţionarilor şi studenţilor). În condiţiile corelării acestui model experimental cu cel propus de **Maslow** privind structura câmpului motivaţional, se poate obţine un instrument foarte eficient de prognoză comportamentală.

Clasificarea formelor de influenţă. Fiind o componentă importantă şi permanentă în structura oricărei relaţii sociale sau Interpersonale, influenţa se poate manifesta în diferite forme, *fiind nemijlocit legată de modalităţile de comunicare pe care le implică.*
O primă distincţie trebuie făcută în funcţie de statutul psihosocial al celor două părţi implicare în actul de influenţă, care poate îmbrăca două forme:
• *Interpersonală ,* în care atât influenţatorul cât şi influenţatul sunt persoane fizice care se află în relaţie nemijlocită, cu implicare psihologică directă şi reciprocă; este influenţa de la om la om.
• *Impersonală,* caz în care agentul de influenţă este o organizaţie sau instituţie socială care vizează o influenţă indirectă asupra unei categorii virtuale de persoane prin intermediul mass-media (informaţii de o anumită factură, valori specifice instituţiei, acte normative, modele comportamentale Din punctul de vedere al celui care o exercită, influenţa poate fi diferenţiată în funcţie de intenţionalitatea;
• *Intenţionată,* realizată conştient de o persoană asupra alteia în vederea atingerii unui anumit scop, folosind o anumită strategie şi recurgând la anumite mijloace specifice (sugestie, persuasiune, dispoziţie normativă, ordin sau manipulare);
• *Neintenţionată,* produsă spontan în cadrul relaţiilor sociale, de regulă fără conştiinţa clară a celor implicaţi (se realizează frecvent prin intermediul imitaţiei, contagiunii, comparaţiei sociale, disonanţei cognitive sau presiunii spontane spre conformism socio-normativ). Prin mass-media - de pildă, se exercită frecvent o influenţă neintenţionată, scopul real al celor implicaţi fiind cel mai adesea cel de informare.

Din perspectiva obiectivului vizat în mod conştient, sau atins spontan, influenţa poate fi:

• *Formativă,* realizată in ontogeneză în urma socializării, prin învăţare şi integrare socială; conduce la modelarea şi evoluţia personalităţii, în concordanţă cu normele şi modelele socioculturale acreditate istoric;

• *De adecvare socială,* prin care se produce armonizarea reciprocă a conduitelor interpersonale şi de grup, determinând astfel compatibilizarea şi uniformizarea relativă a comportamentelor în raport cu normele culturale şi de conivenţă socială; este esenţială pentru desfăşurarea curentă a activităţilor sociale şi de grup;

• *Manipulativă,* care vizează explicit ascendenţa şi controlul social, în concordanţă cu scopurile strict particulare ale agentului de influenţă; foloseşte tehnici speciale de care obiectul influenţei de regulă nu este conştient, şi care – la limită – încalcă morala şi regulile de fairplay social (din această categorie fac poate şi unele forme de influenţă subliminală, audio sau video, de regulă interzise prin lege).

Analiza structurii şi formelor de influenţă socială trebuie să se facă ţinând cont şi de specificul tipului de comunicare interpersonală, de grup sau de masă pe care o implică: verbală, nonverbală sau paraverbală; vocală sau în scris; directă sau prin mass-media (presă, radio, tv.) ete. Fiecare dintre aceste modalităţi implică anumite particularităţi psihosociale care vor condiţiona eficienţa actului de influenţă.

2.*Mecanismele psihosociale de realizare a influenţei*

Cele mai importante mecanisme şi procese psihice şi psihosociale implicate în realizarea influenţei sociale, respectiv în schimbarea atitudinilor şi comportamentelor, sunt următoarele: *imitaţia, contagiunea, comparaţia socială, disonanţa cognitivă, sugestia, persuasiunea, ordinul, manipularea şi influenţa minorităţilor*

. Unele dintre aceste procese se declanşează spontan, atunci când sunt întrunite anumite condiţii ale situaţiei sociale; este cazul imitaţiei, contagiunii, comparaţiei, disonanţei cognitive sau presiunii normative. Altele sunt declanşate şi conduse conştient de către agentul de influenţă: sugestia, persuasiunea, dispoziţia normativă, ordinul şi manipularea.

Imitaţia constă din reproducerea activă a unor modele atitudinale şi comportamentale oferite de o altă persoană care, contextual, posedă o anumită relevanţă sau ascendenţă socială. Ea are un caracter dinamic şi selectiv, implicând elemente de reelaborare şi crea(ie, ceea ce permite adecvarea modelului preluat la specificul personalităţii celui care imită. Prin acest proces se obţin modalităţi acreditate şi eficiente de adaptare şi acţiune socială. Imitaţia reprezintă o formă de învăţare şi adaptare socială, implicând o relaţie privilegiată, însă asimetrică, dintre două sau mai multe persoane, fundamentată axiologic. Imitaţia este favorizată de următorii factori: ascendenţa socială sau afectivă a persoanei-model; eficienţa recunoscută a modelului comportamental preluat; satisfacerea implicită a unor vectori motivaţionali personali prin preluarea şi exercitarea unui anumit tip de comportament (nevoia de recunoaştere socială sau de protecţie - de exemplu); presiunea socială (grupală) spre conformism; criză de identitate ş.a.

Contagiunea se caracterizează prin tendinţa de imitare inconştientă a unui model dominant de comportament, care se propagă de la o persoană la alta, într-un context favorizant. În acest proces sunt implicaţi în special factori afectivi şi vectori motivaţionali primari, legaţi în special de nevoia de integrare şi protecţie. Au fost

studiate în special fenomenele de contagiune în condițiile specifice mulțimilor (Le Bon), dar şi în cadrul unor grupuri primare, în care modelul oferit de un lider socioafectiv este preluat spontan de ceilalți membri ai grupului, propagându-se sub forma unei adevărate epidemii. În acest caz, persoanele care dezvoltă relații afective pozitive au tendința de a-şi modela reciproc comportamentele, din dorința de asemănare, incluziune, protecție şi recunoaştere în cadrul grupului de apartenență.

Comparația socială este unui dintre procesele prin care se elaborează imaginea de sine, prin raportarea continuă la cei din jur care, în anumite condiții, devin referențiale sociale cu funcții modelatoare şi corective pentru propria personalitate (v. cap. 3.2.2.). Pe fondul incertitudinilor legate de propriile noastre opinii, comportamente şi performanțe, apare nevoia firească de a obține anumite repere prin alegerea unor termeni de comparație; are loc o estimare, corectare şi armonizare a atitudinilor, comportamentelor şi acțiunilor personale, astfel încât acestea să ajungă la o relativă concordanță cu normele de grup. Cu cât suntem mai nesiguri în ceea ce priveşte propriile conduite, şi cu cât acestea sunt mai depărtate de normele consacrate ale grupului, cu atât influența rezultată în urma comparației sociale este mai mare.

Disonanța cognitivă reprezintă unul dintre cele mai subtile procese prin intermediul căruia se asigură echilibrul cognitiv şi afectiv, cu atât mai necesar cu cât situațiile în care suntem implicați sunt mai dizarmonice şi potențial generatoare de insatisfacție şi frustrări (v. cap. 2.5.1). Orice discordanță aparținând subsistemului cognitiv, afectiv, motivațional, atitudinal sau comportamental generează o tensiune orientată în sensul eliminării sau reducerii respectivei disonanțe, implicit a reducerii tensiunei psihice generată de aceasta. Apariția spontană sau producerea intenționată a unei situații generatoare de disonanță constituie premisa schimbării unor seturi atitudinale, din cele implicate în respectiva situație. Pe acest fond, schimbarea atitudinii inițiale față de obiectele, persoanele, evenimentele sau comportamentele generatoare de disonanță cognitivă este cel mai curent mod de reducere a stării de tensiune psihică şi frustrare, ceea ce generează un efect de motivare şi întărire similar cu cel al recompensei.

Presiunea normativă este rezultatul conjugării a două categorii de factori: a) existența unui sistem de norme şi modele culturale, organizaționale sau grupale cu caracter supraindividual, recunoscute ca atare de membrii unei colectivități, pe de o partea b) manifestarea unor puternice nevoi individuale de afiliere, integrare şi protecție psihosocială, pe de altă parte (v. cap. 2.4.1.). Cu cât grupul social este mai coeziv şi mai bine structurat, cu atât nevoile de afiliere şi protecție sunt mai puternice; şi cu cât sancțiunile colective -formale sau informale- în raport cu devianța sunt mai aspre , cu atât presiunea normativă este mai mare, ducând la schimbarea sistemului atitudinal şi comportamental al persoanei, în consonanță cu rigorile cadrului normativ, care este condiționat şi de un anumit specific al spațiului cultural.

Sugestia reprezintă o modalitate complexă de influențare a comportamentului unei persoane, pe baza unor mecanisme neuropsihice încă insuficient descifrate (37, 169). În sens larg, prin sugestie se înțelege procesul de inducere a unei reacții, fără participarea activă a voinței celui sugestionat, proces care poate îmbrăca trei forme: sugestie spontană, sugestie provocată (printre care se numără şi sugestia hipnotică) şi sugestia reflectată (sau autosugestia). Având o largă utilizare în medicină şi psihoterapie, sugestia este un fenomen curent al vieții cotidiene, începând cu diferite modalități spontane şi inconştiente de interinfluențare a membrilor unui grup, continuând cu formele de autosugestie care îndeplinesc un rol major în procesul de automodelare a personalității, şi terminând cu faimosul efect „placebo", utilizat ca formă neconvențională de tratament medical.

În sens restrâns, din perspectivă strict psihosocială, sugestia reprezintă o modalitate discretă de influenţare conştientă a atitudinii sau comportamentului unei persoane recurgând la procedeul *„facilitării cognitive şi decizionale“.* Indirect şi fără o presiune vizibilă, se prezintă într-un context privilegiat o anumită opinie, atitudine sau variantă comportamentală astfel încât, pe fondul de difuzie sau distragere a atenţiei persoanei vizate, acesteia i se inoculează ideea dorită. În actul sugestiei, între persoana inductoare şi cea indusă se creează o relaţie cu totul specială, constând în principal într-o ascendenţă psihică a inductorului, pe fondul diminuării funcţiilor critice şi capacităţilor de rezistenţă şi autocontrol a subiectului supus sugestiei.
Eficacitatea sugestiei depinde de următorii factori: *prestigiul* persoanei care face sugestia (în plan social, cultural sau profesional), *calităţile psihofizice* ale acesteia (farmecul fizic, forţa voinţei, capacitatea de persuasiune ş.a.), *sugestibilitatea* persoanei-ţintă, *situaţia* în care se găseşte aceasta (de dependenţă, inferioritate, conflict ete.) şi nivelul de *consens grupal* referitor la aspectele care constituie obiectul sugestiei. Ultimul factor menţionat este deosebit de important, după cum relevă cercetările de antropologie culturală În comunităţile primare, în care modelele culturale consacră o credinţă ireductibilă privind un anumit aspect al relaţie dintre om, natură şi divinitate (de exemplu, în sensul în care trebuie interpretată şi vindecată boala), se constată o considerabilă forţă de sugestie a celui care întruchipează acel sistem de credinţe (şamanul care poate vindeca diferite maladii prin inducţie sugestivă). În general, pe fondul convergenţei de opinii sau credinţe a unei majorităţi, forţa de sugestie pe direcţia respectiva creşte semnificativ.
Ordinul constituie modalitatea curentă de influenţare a comportamentului unor persoane integrate în cadrul unei sisteme sociale organizate ierarhic, în care există o autoritate recunoscută. Capacitatea unor persoane sau instituţii de a influenţa comportamentul celor aflaţi în situaţia de dependenţă sau subalternitate ţine de o serie de factori psihici, psihosociali şi conjuncturali: natura instituţiei sau grupului (civilă sau militară; economică, juridică, educaţională etc.; formală sau informală); nivelul ierarhic şi autoritatea de care se bucură instanţa care emite ordinul; gradul de raţionalitate şi rezonabilitate a ordinului dat, în raport cu natura instituţiei, normele interne de funcţionare şi obiectivele generale, recunoscute prin consens; caracteristicile personale ale celor implicaţi în emiterea şi executarea ordinului (tip de personalitate, grad de ascendenţă sau submisiune, conformism etc.); concordanţa dintre ordinul dat şi structura motivaţională a executantului (scopuri, interese, aspiraţii); presiunea socială spre conformare; împrejurările concrete care impun emiterea unor ordine; eventualele consecinţe care pot rezulta în urma nerespectării acestora; tipul de societate şi natura sistemului politic (autoritar sau democrat) ş.a.
Deşi în mod explicit prin ordin se vizează determinarea unui anumit comportament, realizarea acestui fapt nu poate avea loc decât pe fondul existenţei unei atitudini implicite de acceptare a raporturilor ierarhice de subordonare şi de dependenţă formală sau informală în cadrul diferitelor instituţii sociale. În lipsa acestei condiţii, folosirea ordinului poate genera efecte contrare celor dorite, de respingere şi opoziţie.
Persuasiunea reprezintă o modalitate organizată şi dirijată conştient de influenţare a unei persoane sau grup, apelând la o argumentaţie logică, susţinută afectiv şi motivaţional, în scopul impunerii unor idei, opinii, atitudini sau comportamente care iniţial nu erau acceptate sau agreate de către cei vizaţi. Persuasiunea constituie una dintre principalele forme de exercitare a influenţei sociale, permiţând compararea raţională a opiniilor şi adoptarea unor noi concepţii şi atitudini care se dovedesc superioare, pe fondul respectării dreptului la opţiune a interlocutorilor.

Manipularea este o acţiune de determinare a unui actor social (persoană, grup, organizaţie, mulţime reală sau virtuală) de a gândi şi acţiona în conformitate cu dorinţele şi interesele factorului de influenţă, uneori chiar împotriva propriilor interese. În acest scop se folosesc tehnici speciale de persuasiune care implică distorsionarea adevărului, utilizarea unor sofisme şi argumentaţii voit falsificate, pe fondul inducerii unor elemente iraţionale de ordin emoţional, care să susţină adoptarea unor atitudini convenabile manipulatorului. Dacă în cazul persuasiunii bazată pe argumentaţie raţională se obţine de regulă un spor de cunoaştere şi adecvare la situaţiile sociale, pe fondul respectării unor principii de fair-play interpersonal, în cazul manipulării relaţiile sociale sunt alterate de dorinţa factorului de influenţă de a-şi impune propriile interese, de care cel manipulat nu este conştient.
Influenţa minorităţilor reprezintă un mecanism psihosocial prin intermediul căruia pot fi condiţionate şi modificate comportamentele unei majorităţi, pornind de la raporturile sale cu o minoritate al cărui comportament este structurat după anumite reguli şi se desfăşoară într-un context social şi instituţional favorizant. Însă, în poate situaţiile de acest gen, minoritatea suportă la rândul său o influenţă din partea majorităţii, chiar dacă cele două tipuri de influenţe nu sunt simetrice sau echivalente ca pondere şi semnificaţie.

3.*Principalele forme ale influentei psihosociale*

Desfăşurarea concretă a relaţiilor de influenţă socială implică o varietate de forme şi mecanisme dintre cele amintite anterior, ponderea unora sau altora dintre acestea fiind cea care determină profilul general al relaţiei. În continuare vom analiza structura şi dinamica principalelor forme de influenţă psihosocială, care au o importanţei deosebită în desfăşurarea raporturilor umane cotidiene.

Persuasiune şi comunicare

Persuasiunea, ca oricare altă formă de influenţă psihosocială, implică o formă de comunicare în urma căreia se obţine o schimbare atitudinală şi comportamentală. În consecinţă, factorii eficienţei relaţiei de persuasiune sunt nemijlocit legaţi de cei ai comunicării subiacente pe care o presupune; respectiv, factori legaţi de comunicator, mesaj, canal de comunicare, auditor şi mediul comunicării (88, 557; 164, 247; 190 ş.a.).
Comunicatorul (sursa influenţei) se caracterizează prin profilul personalităţii sale (extraversiune /introversiune, dominanţă / dependenţă, tip temperamental etc.), încrederea în sine, vivacitate intelectuală, stil relaţional, nivel de instrucţie, farmec personal (carismă), experienţă de viaţă, statut social şi profesional, prestigiul recunoscut ş.a.
Mesajul se particularizează după conţinut, forma de structurare a conţinutului (verbală, nonverbală sau paraverbală), ponderea diferitelor elemente informaţionale, emoţionale, motivaţionale sau de "consum", gradul de redundanţă a mesajului, coerenţa, completitudinea şi adecvarea la situaţie etc.
Canalul de comunicare este definit de natura mijloacelor de comunicare utilizate (comunicare orală-directă, prin presă, radio, tv., manifeste, proclamaţii, afişe etc.) şi

de particularităţile funcţionale ale acestora (capacitate, viteză de transmitere, fiabilitate, perturbaţii ş.a.).
Auditoriul (destinatarul acţiunii de persuasiune) este caracterizat prin trăsăturile psihologice ale personalităţii, dintre care cele mai importante sunt cele legate de sugestibilitate, imaginea de sine (încrederea în propriile opinii), nivelul intelectual, structura câmpului motivaţional şi statutul social
Mediul comunicării este definit de particularităţile mediului fizic (locul de desfăşurare, estetica ambientală, confort, temperatură, cromatică etc.) şi a celui social (climatul psihosocial, numărul de participanţi şi particularităţile acestora, evenimente sociale conexe ş.a.).
Fiecare dintre aceşti factori poate influenţa sensibil eficienţa actului de persuasiune, însă rolul esenţial este dat de modul cum se configurează aceste elemente în cadrul unei anumite situaţii relaţionale. Structura interacţională a factorilor are o valoare determinantă în raport cu valoarea fiecărui factor luat izolat, fapt ce determină apariţia unor fenomene psihosociale specifice, prezentate în continuare.

(a) La nivelul *comunicatorului,* cele mai importante caracteristici evidenţiate de numeroase cercetări experimentale se referă la *credibilitatea sursei, intenţia prezumată şi farmecul personal.*
Credibilitatea sursei este un factor care afectează sensibil capacitatea comunicatorului de a influenţa auditoriul în sensul dorit. Cercetările pe această temă demonstrează faptul că atunci când se primeşte un mesaj persuasiv, cei în cauză se întreabă asupra statutului moral şi profesional, credibilităţii, gradului de informare şi bună credinţă al celui care prezintă sau interpretează o situaţie sau informaţie. Schimbarea atitudinală va fi direct condiţionată de aceşti factori, aşa cum sunt percepuţi subiectiv de auditoriu.

În cadrul unei cercetări clasice, Hovland şi Weiss (1951) au studiat eficienţa persuasiunii în funcţie de credibilitatea sursei. În faţa a două grupe de studenţi au fost susţinute câteva comunicări pe teme de interes general: influenţa televiziunii asupra industriei cinematografice, posibilitatea fabricării unor arme atomice de către diferite ţări ş.a. Sursele invocate erau într-un caz de înaltă credibilitate (fizicianul J.P. Oppenneimer, de exemplu), iar în celălalt caz de scăzută credibilitate (unele ziare sovietice din acea vreme). Înainte şi după susţinerea informărilor au fost evaluate atitudinile studenţilor faţă de aceste probleme, pe baza unui chestionar de opinii. Diferenţele constatate la cele două grupe experimentale au fost sensibil diferite: deşi argumentaţia era aceeaşi, în cazul invocării unei surse de înaltă credibilitate 96% dintre subiecţii au acceptat respectivele concluzii; în timp ce în cazul invocării unei surse slab credibile proporţia a fost de numai 69%. Diferenţe similare se obţin şi dacă se invocă calitatea de expert sau de vastă experienţă a celui ce prezintă informaţiile persuasive.

Efectul de nepăsare. Reevaluându-se atitudinile după patru săptămâni, pentru a se constata persistenţa influenţelor, s-a constatat că diferenţele s-au modificat într-un sens neaşteptat: atitudinile medii ale celor două grupuri s-au apropiat foarte mult, prin scăderea proporţiei celor care acceptau argumentaţia în cazul primului grup, şi creşterea acestei proporţii în cazul celui de al doilea grup.
Anularea diferenţelor în capacitatea de influenţare a celor două tipuri de surse se datorează disocierii în timp a sursei şi mesajului. Astfel, ambele mesaje vor acţiona în virtutea propriilor calităţi argumentative, independent de sursa invocată în faza iniţială. Acesta este numit „efect de nepăsare" în raport cu sursa, afect care dispare dacă calitatea sursei este reamintită.

Intenția comunicatorului. Forța persuasivă a unui mesaj creşte dacă auditoriul află că respectivul mesaj îl dezavantajează pe cel care îl transmite, sau că nu exprimă atitudinea care ar părea firească datorită statutului său. Dimpotrivă, dacă mesajul comunicatorului vine în convergență cu propriile interese sau cu poziția sa oficială, forța persuasivă a acestuia scade cu atât mai mult cu cât interesele sunt prezumate a % mai puternice (**Eagly, Wood** şi **Chaiken**, 1978). O altă cale care duce la reducerea forței persuasive a unui comunicator credibil este aceea de a prezenta un punct de vedere opus, prin intermediul unui alt comunicator credibil. În acelaşi sens acționează şi intenția manifestă a comunicatorului, atunci când anunță că doreşte să schimbe atitudinile auditoriului său; avertizarea poate declanşa mecanisme de apărare care favorizează diferite forme de rezistență sau chiar de respingere totală a mesajului. Dezacordul declarat față de opiniile auditoriului poate determina o rezistență apreciabilă față de tentativa de persuasiune a comunicatorului, mai ales dacă este formulat încă de la începutul discuțiilor.

Farmecul personal. Atracția fizică pe care o exercită comunicatorul asupra auditoriului are un efect apreciabil asupra forței persuasive a mesajului său. Acest efect se explică prin dorința inconştientă a auditoriului de a se identifica cu o persoană care posedă calități deosebite: farmec, carismă, umor, inteligență, putere socială sau capacitate de autocontrol. O persoană care nu este sigură de sine şi de poziția sa, este cu atât mai susceptibilă de a fi influențată de un comunicator plin de farmec, care îi acordă o atenție deosebită, ceea ce poate facilita capacitatea de influențare a mesajului său. Influența acestui factor poate varia în funcție de natura mesajului: dacă este în concordanță cu motivația auditoriului, ponderea sa este neglijabilă; în schimb, în cazul unor mesaje nepopulare farmecul şi carisma comunicatorului pot avea un rol apreciabil.

(b) La nivelul *mesajului,* factorii care îi pot afecta capacitatea persuasivă sunt legați de *modul de prezentare a punctelor de vedere conexe, inducerea fricii, implicarea auditoriului şi efectul de întâietate.*

Prezentarea punctelor de vedere asupra unei probleme. Întrebarea care se pune este aceea dacă este utilă prezentarea unui singur punct de vedere, cel în raport cu care se formulează concluziile mesajului, sau este mai utilă prezentarea unor puncte de vedere divergente, din a căror comparare să rezulte concluzia convenabilă. Cercetările experimentale arată ca nici una dintre aceste modalități nu este superioară în sine, eficiența fiecăreia depinzând de o serie de factori, dintre care cei mai importanți se referă la caracteristicile auditoriului, pe de o poate (nivelul general de pregătire, inteligență, motivația față de problematica în cauză, implicarea ideologică ş.a.), şi natura problemei prezentate, pe de altă poate (complexitatea ei - în primul rând). Astfel, prezentarea unei singure perspective asupra temei în atenție se dovedeşte mai convenabilă în cazul unui auditoriu cu o pregătire medie- inferioară, sau atunci când problematica are un grad înalt de complexitate. În cazul unui auditoriu cu o pregătire peste medie este indicat să se prezinte mai multe fațete ale situației, concluzia impunându-se ca o consecință logică a expozeului. Această modalitate răspunde unei mai mari nevoi de informare, exprimă considerație față de auditoriu şi îl implică într-o mare măsură -intelectual şi afectiv- în adoptarea unei concluzii; în caz contrar, pot apare suspiciuni asupra bunei-credințe a comunicatorului, ceea ce conduce frecvent la

manifestarea unei opoziții sau rezistențe tacite față de concluziile avansate de acesta.

Implicarea fricii ca argument implicit. Cât de eficient este un mesaj care încearcă să inducă frica ca argument în favoarea adoptării unei atitudini sau decizii? Cercetările experimentale arată că frica se poate constitui ca un important factor motivațional în adoptarea unei anumite atitudini; cu cât frica indusă este mai puternică, cu atât tendința adoptării unei conduite care să elimine pericolul invocat este mai mare. Pe această cale au fost vizate schimbările unor atitudini privind fumatul, armele sau centralele nucleare, folosirea centurilor de siguranță, efectele drogurilor, rasismul etc. **(Insco, Leventhal, Dabbs, Mille ş.a.).** Însă, trebuie remarcat că efectele fricii au fost vizibile numai atunci când se ofereau soluții privind evitarea pericolului; în caz contrar se adoptă o atitudine de „evitare defensivă", rezistența la persuasiune crescând în paralel cu creşterea fricii **(Rogers şi Newborn, 1976).** În acest caz se produce un adevărat efect de bumerang care fortifică atitudinea de rezistență față de mesajul care nu oferă şi strategii sau mijloace eficiente pentru evitarea pericolului invocat.

Implicarea auditoriului. Orice formă de antrenare a auditoriului în formularea unei concluzii sporeşte eficiența persuasivă a mesajului. Se pot folosi cu succes întrebările retorice, preluarea unei argument sau punct de vedere, invocarea şi valorizarea unor caracteristici specifice persoanelor colocutoare, apelul la sentimentele acestora ş.a. După cum arată cercetările şcolii dinamiste (inițiată de **K. Lewin),** adoptarea în grup a unei decizii sporeşte considerabil capacitatea acesteia de a induce schimbări atitudinale şi comportamentale durabile în rândul membrilor care au participat la dezbateri.

Efectul de întâietate şi de recență. După cum s-a arătat, există o anumite selectivitate față de informație, în funcție de locul ocupat de aceasta în cadrul unei mesaj, respectiv dacă este prezentată la început sau la sfârşit (v. cap. 2). În cele mai multe cazuri, efectul de întâietate determină o influență mai mare a informației prezentată la începutul unui mesaj, mai ales dacă este reluată la sfârşitul acestuia.

(c) Caracteristicile *canalului de comunicare* afectează semnificativ eficiența mesajelor persuasive. Comunicarea verbală directă se dovedeşte deosebit de eficientă în cele mai multe cazuri, datorită implicării personale a comunicatorului şi destinatarilor, pe fondul existenței unor feed-back-uri prompte, care permit corecții dinamice în structurarea şi transmiterea mesajului în funcție de reacția auditoriului. Din rândul mijloacelor indirecte de comunicare cele mai eficiente canale se dovedesc -în ordine- următoarele: televiziunea, radioul, presa scrisă. Există însă unele diferențe datorită tipului de mesaj şi caracteristicilor auditoriului: imaginile vizuale sunt mai facile din punct de vedere intelectual, fiind mai uşor de asimilat fără un efort deosebit, în timp ce mesajul scris permite o studiere mai atentă, necesară în anumite împrejurări, ceea ce asigură o mai mare remanență a efectelor.

Mesajele audio-vizuale, în special cele transmise prin intermediul televiziunii, au o forță persuasivă cu totul deosebită, ținând de forța de sugestie a imaginii, dependenței din ce în ce mai accentuată a populației din țările dezvoltate față de televiziune, atenuarea capacităților critice ale telespectatorilor în fața

„realismului“ imaginilor transmise şi -nu în ultimul rând- datorită „comodităţii“ intelectuale pe care o presupune preluarea sun formă de spectacol-imagistic a unor informaţii. Astfel, unele cercetări evidenţiază faptul că în funcţie de numărul de apariţii la televiziune, se poate aprecia cu o precizie de cca. 80 % câştigătorul unei campanii electorale (din SUA): aici intervine fenomenul „familiarizării", care a fost prezentat într-un capitol anterior.
În cadrul unei cercetări pe această temă (**D. Cristea**, 1994-96), au fost constatate diferenţe sensibile între forţa de impact a informaţiilor transmise prin diferite medii, în funcţie de categoria socială a receptorilor. Luând în considerare ponderea diferitelor tipuri de surse informaţionale care au contribuit la formarea unor opinii privind probleme de ordin general, s-au obţinut următoarele date:

Categoria socială	Ponderea surselor de informare (%)				
	TV	Radio	Presă	Discuţii	Altele
Muncitori	53	18	16	12	1
Intelectuali	45	21	26	5	3

După cum se observă, există diferenţe sensibile în ponderea unor surse care influenţează formarea opiniilor celor două categorii sociale, explicabile prin natura formaţiei intelectuale; de remarcat ponderea discuţiilor în grup în formarea opiniilor muncitorilor, mult mai mare decât în cazul intelectualilor.
În cadrul aceleiaşi cercetări s-a constatat o mare selectivitate faţă de sursele de informare, în funcţie de prezumţia privind orientarea ideologică şi părtinirea privind unele probleme generale ale societăţii româneşti contemporane: privatizarea, partidele politice, relaţiile cu vecinii etc.

(d) La nivelul auditoriului acţionează o altă serie de factori care condiţionează eficienţa actului persuasiv: tipul de personalitate, permeabilitatea conjuncturală la argumentaţia persuasivă, predispoziţia pozitivă, motivaţia în raport cu mesajul transmis, relaţiile dintre participanţi ş.a.

Tipul de personalitate. Anumite trăsături de personalitate influenţează semnificativ sensibilitatea la persuasiune. Dintre acestea cele mai importante se referă la tendinţele dominatoare sau de dependenţă, sugestibilitatea generală, flexibilitatea intelectuală, imaginea de sine şi încrederea în sine, spiritul de competiţie. De regulă, persoanele dominatoare, nesugestibile, rigide în concepţii, cu o imagine de sine hipertrofiată şi cu un accentuat spirit de competiţie sunt foarte greu de convins, mai ales în condiţiile în care şi alţi factori acţionează în acelaşi sens; la polul opus se află persoanele submisive, sugestibile, cu o mare flexibilitate intelectuală, tolerante, cu o scăzută încredere în sine, vulnerabile afectiv şi necompetitive.
Imaginea de sine are o influenţă apreciabilă asupra permeabilităţii la persuasiune: persoanele cu o slabă încredere în ele însele sunt uşor influenţabile din cauza nevoii intense de aprobare şi acceptare din partea altora; ideile avansate de către cei din jur le par mai valoroase, iar însuşirea acestora reprezintă şi o modalitate implicită de a fi recunoscuţi şi acceptaţi de către cei ce le promovează.

Predispoziţia pozitivă sau negativă. Unele cercetări evidenţiază faptul că există persoane şi chiar etnii care nu suportă controversa sau dezbaterea, având tendinţa spontană de a accepta orice mesaj persuasiv (*Sears* şi **Whitney**, 1973). Astfel, s-a putut constata predispoziţia pozitivă superioară a americanilor faţă de germani sau italieni, care se dovedesc mult mai critici în evaluările asupra unor mesaje persuasive. La nivelul unor persoane, predispoziţia pozitivă poate rezultatul educaţiei, care nu promovează dezbaterile şi controversele, pragului redus de toleranţă la stres,

atrofierii imaginii de sine (în special a stimei faţă de sine), unor serii de eşecuri existenţiale sau uneori chiar profesiei.
Reacţia simetrică se caracterizează prin rezistenţă spontană faţă de orice mesaj persuasiv, fie datorită unor trăsături de personalitate (rigiditate mentală, intoleranţă faţă de părerile altora, egocentrism intelectual ş.a.), fie atunci când discuţia vizează valori culturale, politice, ideologice, religioase sau de grup, valori faţă de care persoana respectivă are o profundă adeziune. Rezistenţa la persuasiune poate fi mărită dacă sunt oferite în prealabil „justificări de respingere“, pe baza examinării aspectelor pozitive şi negative ale unei probleme, a argumentelor şi contra-argumentelor care pot fi invocate. În cazul când se oferă numai o "justificare de susţinere" a propriei poziţii, rezistenţa faţă de persuasiune este mai redusă decât în primul caz, dar mai mare decât atunci când nu se oferă nici un fel de justificare, fie ea de respingere sau de susţinere.
În cadrul unei cercetări clasice pe această temă (**McGuire** şi **Papageorgis**, 1961) s-a utilizat următorul model experimental. În prima fază le-a fost prezentată unor studenţi o listă de adevăruri, în raport de care şi-au manifestat gradul de acord sau dezacord. În a doua fază, fiecare student a fost supus unei *justificări de respingere* pentru unul dintre adevăruri (ales la întâmplare), unei *justificări de susţinere* pentru altul, iar un al treilea nu a primit nici un fel de justificare. În a treia fază, după câteva zile, fiecare student a fost supus la trei categorii de atacuri prin care se viza schimbarea atitudinii iniţial formulate faţă de adevărurile în cauză: un atac împotriva adevărului care primise justificarea de respingere, pe baza prezentării şi analizei argumentelor pro şi contra; un al doilea atac asupra adevărului care primise justificarea de susţinere (numai argumentele favorabile atitudinii adoptate); un al treilea atac împotriva adevărului care nu primise nici un fel de justificare. Cea mai mare impermeabilitate la persuasiune s-a manifestat atunci când subiecţii posedau o argumentaţie completă asupra adevărului susţinut, iar cea mai redusă în cazul când nu aveau nici un fel de justificare pentru acesta; o valoare destul de apropiată s-a constatat şi atunci când nu posedau decât o justificare de susţinere.

(e) *Mediul comunicării,* atât cel fizic cât şi cel psihosocial, influenţează eficienţa actului de persuasiune prin intermediul următorilor factori principali: *confortul* fizic, *climatul psihosocial, capacitatea sugestivă a ambianţei, perturbaţii accidentale.*
Confortul fizic. O ambianţă fizică plăcută, sub aspectul unor factori legaţi de temperatură, umiditate, iluminat, cromatică şi ergonomie, dar şi sub acela al rafinamentului şi esteticii, creează premise favorabile pentru o mai mare pertneabilitate la persuasiune. S-a constatat că orice element care produce o stare accentuată de disconfort induce implicit şi o stare tensională care, în anumite condiţii, se poate traduce prin rezistenţă la argumentaţie sau chiar negativism faţă de ideile promovate de comunicator; acesta este văzut ca o cauză indirectă a stării inconfortabile în care se află auditoriul.
Climatul psihosocial în care are loc întâlnirea are un rol decisiv în determinarea unei atitudini receptive sau ostile faţă de comunicator şi mesajul său. Confortul psihosocial este tot atât de important ca şi cel fizic în crearea condiţiilor favorabile pentru o comunicare de bună calitate, în care argumentaţia pozitive să-şi dovedească eficienţa. În acest context se au în vedere atât factorii generali de climat social în care se desfăşoară întâlnirea, cât şi factorii de climat relaţional, induşi de relaţia directă dintre comunicator şi auditoriu. În acelaşi sens acţionează şi caracterul

locului ales pentru întâlnire, acesta putând avea un puternic rol sugestiv; o întâlnire în sala unei instituţii oficiale având o cu totul altă semnificaţie decât una dintr-un restaurant elegant sau dintr-un loc privat.

Numeroase cercetări au încercat să evidenţieze rolul factorilor ambientali şi de climat relaţional în influenţarea capacităţii persuasive a unui mesaj transmis în respectivele condiţii. Într-un astfel de experiment (**Janis, Kaye** şi **Kirschner**, 1965), două grupe de studenţi au fost supuse unui mesaj persuasiv, în ambianţe diferite: în primul caz s-a creat o ambianţă plăcută şi sugestivă privind relaţia dintre comunicator şi participanţi, studenţii fiind serviţi cu fructe şi răcoritoare; în al doilea caz aceste elemente lipseau. S-a constatat o diferenţă sensibilă între capacitatea persuasivă a mesajelor transmise în cele două situaţii, ceea ce sugerează vulnerabilitatea oamenilor faţă de factorii exteriori, nespecifici – pe fondul cărora se desfăşoară relaţiile de comunicare.
Observaţiile noastre arată că în cazul unor situaţii în care condiţiile ambientale, fizice şi psihosociale, sunt polare - în primul caz fiind maximizate pozitiv, iar în celălalt caz negativ, diferenţele între capacităţile persuasive ale aceloraşi mesaje pot atinge valori relativ ridicate (15-25 %).

Factorii perturbatori interveniţi accidental în desfăşurarea unei întâlniri pot afecta eficienţa persuasivă a unui mesaj. Dacă perturbaţiile depăşesc o anumită limită de intensitate, influenţa lor este totdeauna negativă, reducând capacitatea auditoriului de a recepta corect mesajul, pe un fond de disconfort fizic şi intelectual. Însă, dacă perturbaţiile sunt relativ discrete şi intermitente, acestea pot determina o mai mare concentrare din partea auditoriului în receptarea mesajului, fapt care în condiţiile existenţei unei motivaţii adecvate, poate conduce la o creştere a influenţei persuasive.
Strategii de persuasiune. Cunoaşterea factorilor prezentaţi anterior constituie o condiţie esenţială pentru desfăşurarea unei influenţe persuasive eficiente pentru multe dintre situaţiile ivite în practica socială. Însă, pentru a se elabora o teorie generală a schimbării atitudinile şi comportamentale în urma influenţelor sociale trebuie să se pornească de la analiza naturii mecanismelor psihoindividuale şi psihosociale implicate în acest proces, precum şi relaţiile dintre acestea şi particularităţile situaţiei în care se desfăşoară interacţiunea.
Cercetările din perspectivă cognitivistă privind mecanismele schimbării atitudinile evidenţiază un aspect fundamental: orice schimbare este rezultatul unui conflict cognitiv, care exprimă raporturile de incongruenţă dintre anumiţi factori externi şi reprezentarea acestora în plan subiectiv. În consecinţă, elaborarea unei strategii privind schimbarea trebuie să pornească de la identificarea şi analiza următoarelor elemente:
(1) *Natura sursei de influenţă:* aceasta poate fi constituită dintr-o majoritate sau o minoritate a comunităţi sociale căreia îi aparţine ţinta (destinatarul influenţei); poate fi localizată în interiorul sau în exteriorul grupului de apartenenţă a ţintei (influenţă in-group sau out-group); poate avea caracter formal sau informal, cu determinaţie de natură economică, juridică, morală, religioasă etc.
(2) *Natura atitudinilor ce urmează a* fi *schimbate:* atitudinile pot viza persoane, grupuri sau instituţii, obiecte, idei sau situaţii; pot avea un caracter central sau secundar în structura dinamică a personalităţii; pot fi fundamentate preponderent cognitiv, afectiv sau motivaţional. Pentru realizarea unei schimbări atitudinale eficient trebuie să se cunoască starea de la care se pleacă şi cea la care se aspiră.

(3) *Caracteristicile conflictului implicat în schimbare:* acesta este configurat în zona de intersecţie a factorilor *epistemici* (referitori la noţiunile, ideile, reprezentările şi judecăţile ţintei privind sarcina implicită unei atitudini) şi a celor *identitaţi* (referitori la imaginea socială şi personală a ţintei, în contextul realizării respectivei sarcini).

Pornind de la acest model, **G. Mugny** şi **J.A. Perez** (1986) au identificat patru categorii de Sarcini în raport cu care se dezvoltă conflicte specifice a căror rezolvare presupune schimbarea atitudinilor subiacente:
Sarcini obiective, lipsite de ambiguitate, în care subiectul este sigur de răspuns şi unde se aşteaptă să întâlnească o unanimitate de opinii privind rezolvarea sa. Exemplu: informaţie general cunoscută, Sarcini logice simple, fapte direct perceptibile şa. Eventualele divergenţe în acest plan pun în joc obiectivitatea propriilor răspunsuri considerate naturale; ponderea celor aflaţi în acord sau dezacord este esenţială pentru rezolvarea conflictului, care are un caracter socio-epistemic: Dacă sursa are un caracter majoritar, ea poate induce teama de ridicol şi de respingere faţă de linia care nu se conformează; în consecinţă aceasta trebuie să evite menţinerea unei judecăţi considerate deviante, chiar dacă nu este convinsă de adevărul majorităţii. Răspunsul dat de ţintă are un caracter de complezenţă, pentru a evita conflictul social cu majoritatea, dar rămâne nerezolvat conflictul epistemic intern, ceea ce poate conduce la o reconsiderare a modalităţilor de reprezentare subiectivă a respectivelor obiecte generatoare de divergenţe.
Sarcini de aptitudini, implicând ambiguităţi care vor conduce la apariţia unor fireşti divergenţe; deşi există un răspuns corect, subiectul nu ştie care este acesta. Exemplu: informaţie necunoscută, percepţie ambiguă, situaţii problematice etc. Conflictul se dezvoltă în jurul stării de incertitudine privind corectitudinea răspunsului, stare care se poate amplifica sau atenua în funcţie de competenţa acordată sursei de influenţă: dacă sursa este considerată foarte competentă, conflictul este cvasi-inexistent; dacă sursa este apreciată ca incompetentă, acest fapt nu sporeşte competenţa ţintei, aceasta aflându-se în continuare într-o stare de incertitudine. În acest ultim caz, ţinta se angajează într-o activitate de rezolvare prin mijloace proprii a sarcinii, aptitudinile personale având un rol decisiv, ceea ce lasă loc – însă – altor tipuri de influenţe.
Sarcini de opinii, în care subiectul admite existenţa unei pluralităţi de opinii particulare, ţinând de apartenenţa la o anumită categorie psihosocială sau socioculturală. Exemplu: opţiuni ideologice, valori culturale, morale sau religioase, atitudinile aferente acestora şa. În acest caz, conflictele create de o sursă care susţine păreri divergente cu cele ale lintei sunt de natură identitară: a) dacă sursa este in-group-majoritară, conflictul de tip normativ este inevitabil, acceptarea răspunsului deviant afectând coeziunea grupului; dacă sursa este ingroup-minoritară, acceptarea răspunsului acesteia aduce prejudicii imaginii de sine a ţintei, însă se pot manifesta forme de influenţă latentă a minorităţii, la care ne vom referi ulterior; b) dacă sursa care avansează răspunsuri divergente este out-group, conflictul ia forma unui conflict intergrupal, forţând fiecare poate să-şi susţină propria-i poziţie, ceea ce poate conduce la competiţie şi confruntare, într-un cadru sociocultural şi instituţional mai larg.
Sarcini non-implicante, care nu au o miză socială şi la care subiecţii nu aşteaptă un răspuns unic. Exemplu: simple preferinţe sau păreri personale. În acest caz divergenţele au un caracter firesc şi nu generează conflicte, neexistând norme apriorice care să le dea un sens conflictual.

Pornind de la cele două concepţii teoretice complementare, una de orientare *comportamentală,* relevând prioritar factorii externi implicaţi în persuasiune, cealaltă de orientare *cognitivă,* evidenţiind procesele psihice subiacente care conduc la schimbările atitudinale, se poate elabora un model general privind strategiile de realizare a schimbărilor sociale, care s-a dovedit deosebit de eficient în activitatea practică.

Manipularea în relaţiile sociale

În poate formele sale, manipularea este o formă de influenţare agresivă, care nu respectă liberul-arbitru şi demnitatea ţintei, interesele influenţatorului (sursei) fiind singurele care contează, indiferent de justificările invocate de acesta. În sensul cel mai general, *prin manipulare se urmăreşte relativizarea, alterarea sau distrugerea referenţialelor personale sau de grup de natură axiologică, cognitivă, afectivă sau praxiologic-utilitară*, cu scopul de a se obţine schimbări atitudinale şi comportamentale la nivelul ţintei, care să corespundă intereselor sursei. Pe această cale ţinta este determinată să se comporte în sensul dorit de sursă, indiferent de opţiunile, interesele sau atitudinile sale de fond. În plan filosofic şi uman, între sursă şi ţintă se dezvoltă forme de „relaţii înstrăinate“, care alterează natura firească a raporturilor sociale, cu consecinţe negative care se acumulează în timp.
Manipularea este o formă particulară de influenţă socială şi -implicit- de comunicare. În consecinţă, în cadrul acestui proces pot fi identificate poate elementele unui sistem de comunicare, cu unele particularităţi care trebuie avute în vedere în practica socială. Astfel, vom avea următoarele elemente: sursa influenţei manipulatorii, *informaţia* utilizată, *mesajul* care este forma codificată într-o anumită formă a informaţiei, canalul de transmisie (loc în care se poate interpune un element intermediar - agentul de influenţă) şi ţinta (destinatarul acţiunii de manipulare). În anumite situaţii, influenţa manipulatorie este intermediată de un agent de influenţă, care poate sau nu să fie conştient de rolul pe care-l joacă:, de foarte multe ori agentul de influenţă nu cunoaşte adevăratele obiective ale sursei, implicându-se secvenţial într-o strategie care îl depăşeşte.

Clasificarea formelor de manipulare. Practica socială evidenţiază diversitate de modalităţi şi procedee de manipulare, a căror diferenţiere realizează după mai multe criterii.

- În funcţie de profunzimea efectelor obţinute, manipularea poate *superficială*, atunci când vizează aspecte atitudinale nesemnificative, ca în cazul determinării sursei de a cumpăra un anumit produs; *medie*, când sunt vizate atitudini şi comportamente „sectoriale“ (reacţia fac sunt vizate orientările fundamentale ale ţintei în plan ideologic, religios, cultural, geopolitic, macroeconomic sau etnic.
- În funcţie de nivelul procesualităţii psihice implicate în inducerea schimbării atitudinale, manipularea poate fi limitată, când subiectul poate conştientiza – în principiu – acţiunea la care este supus, sau *subliminală,* care antrenează procese neconştientizabile (stimularea vizuală sau auditivă subliminală, asocieri de imagini cu o anumită semnificaţie şa.).

- În funcție de numărul de subiecți vizați prin manipulare, aceasta poate fi *interpersonală, de grup* sau *de masă.* Strategiile şi tehnicile folosite în aceste forme sunt diferențiate în funcție de particularitățile psihosociale şi situațional-conjuncturale ale țintelor.
- În funcție de segmentul sistemului comunicațional care este preponderent implicat în acțiunea manipulativă, aceasta poate fi desfăşurată la nivel *informațional* (selectarea informației transmise după anumite criterii), la nivelul *mesajului* (modalități specifice de structurare a mesajului pentru a se obține efectul scontat) sau la nivelul *subiectului-țintă* (prin declanşarea unor procese şi fenomene psihice care să susțină şi să direcționeze schimbările urmărite de sursă: disonanța cognitivă, activarea nevoii de recunoaştere, afiliere sau securitate, fenomenul Oedip, inducerea fricii etc.). Simplificând, însă ținând cont de interdependența planurilor amintite, manipularea poate fi *informațională* (mediatică), când sunt vizate în special informația transmisă şi forma ei de codificare la nivelul mesajului, sau psihologică, când sunt utilizate în principal anumite particularități ale unor procese şi fenomene psihoindividuale şi psihosociale care pot conduce la realizarea schimbărilor atitudinale dorite de sursă.

Procesele manipulării. Inducerea unei stări de dependență față de sugestiile şi interesele sursei se realizează printr-un set de acțiuni organizate şi dirijate conştient de sursă, însă neconştientizate de țintă. Pentru aceasta, teoretic, se parcurg mai multe faze, după cum urmează:
• *Relativizarea,* alterarea sau distrugerea reperelor cognitive, afective, axiologice sau praxiologice care susțin atitudinile şi comportamentele vizate a fi schimbate, deoarece nu corespund intențiilor sursei. După cum s-a arătat, atitudinile sunt acțiuni virtuale, având o fundamentare complexă; pentru a se obține schimbările dorite este necesar ca, în primul rând, să fie fragilizate sau dislocate elementele psihologice care le fundamentează: respectiv, valorile, cunoştințele, sentimentele şi motivațiile aferente.
• *Selectarea* unor elemente psihologice specifice țintei care datorită naturii lor stabile pot constitui *„puncte de ancorare“* ale noilor repere sau structuri ce se doresc a fi induse. Având o anumită relevanță pentru structurile centrale ale personalității, aceste elemente pot fi de naturi diferite: a) *axiologice* (valorile fundamentale ale persoanei în cauză, de ordin moral, religios, ideologic etc.); b) *motivaționale* (motive şi interese care nu sunt legate direct de obiectivul urmărit); c) *afective* (sentimente stabile care pot fi invocate la momentul oportun, nefiind implicate în susținerea atitudinilor ce urmează a fi schimbate); d) *cognitive* (sisteme de cunoştințe profesionale, convingeri intelectuale, stiluri de gândire caracteristice subiectului în cauză); e) trăsături dominante ale personalității, care pot fi folosite de către manipulator (neîncrederea în sine, nevoia de afiliere şi protecție, autoritarism excesiv etc.).
• *Inducerea* noilor elemente, cu valoare determinantă pentru sistemul atitudinal dezirabil sursei. Pentru aceasta se acționează la nivelul informației, la nivelul mesajului sau al țintei: se procedează la selectarea informației în funcție de scopul urmărit, mesajul este structurat după regulile unei maxime eficiențe persuasive, chiar pe baza unei acțiuni sistematice de dezinformare, iar în ceea ce priveşte subiectul-țintă se urmăreşte declanşarea unor procese şi fenomene psihice care au ca efect schimbările atitudinale dorite (disonanța cognitivă, conflicte interioare ş.a.).
• *Consolidarea* noilor atitudini prin formarea unor stereotipuri, conectarea la anumiți factori motivaționali specifici țintei, adecvarea sistemului argumentativ care susține noile atitudini în funcție de evoluția situațiilor sociale la care aceasta se referă etc.
• *Instrumentalizarea* atitudinilor astfel induse, prin antrenarea țintei în acțiuni conforme cu interesele sursei. Aceasta este faza în care sursa obține „beneficiul“

întregii acțiuni de manipulare, beneficiu care poate fi de natură politică, economică, religioasă sau de control social.
În practică, aceste secvențe se pot combina în diferite moduri, în funcție de strategia avută în vedere de manipulator, sau de particularitățile situației în care se acționează.
Însă, în poate situațiile, prin manipulare se urmăreşte realizarea unui *control* mai mult sau mai puțin profund asupra *comportamentului, modului de gândire* sau *afectivității* unei ținte, care poate fi persoană, grup, organizație, instituție socială sau mulțime. Aspirația oricărui sistem totalitar este aceea de a obține controlul cât mai deplin asupra tuturor acestor componente ale conduitei umane, aşa cum s-a văzut în comunism, dar cum se poate observa şi în cadrul altor sisteme politico-ecdnomice contemporane: determinarea unui comportament dezirabil puterii, a unui mod de gândire convenabil unei anumite orientări ideologice sau religioase realizarea unui suport afectiv pentru susținerea acestora, sau a unor decizii luate fără ştiința țintelor - iată care sunt obiectivele oricărei strategii manipulatorii care, în esența ei, este de natură totalitară.
Manipularea informațională. Într-o perioadă istorică caracterizată drept „epoca dezinformării", manipularea informațională ocupă un loc important în aproape poate formele de confruntări ideologice, religioase, etnice, politicoeconomice sau teritoriale. Aceasta se realizează atât la nivelul informației ce urmează a fi transmisă şi la acela al modului de structurare şi codificare a informației reale sau invocate în cadrul mesajului, cât şi la nivelul factorilor implicați în sistemele de comunicare (relee informaționale, agenți de influență, alte surse de influență decât cele implicate în manipularea informațională etc.); toate aceste elemente coordonate constituie împreună *acțiunea de dezinformare,* care poate avea un caracter permanent sau sporadic.
Prin *dezinformare* se înțelege un ansamblu organizat de tehnici şi procedee de prelucrare, prezentare şi transmitere a informațiilor, cu scopul conştient de a induce în eroare, a provoca derută şi a manipula opiniile şi comportamentele persoanelor, grupurilor şi instituțiilor, în conformitate cu scopurile ascunse ale sursei dezinformării. **H.P. Cathala** consideră dezinformarea ca o formă ascunsă de agresiune psihologică, cu caracter subversiv şi destabilizator, având efecte nocive asupra vieții sociale, în măsura în care adevărul este disimulat şi distorsionat în scopuri partizane sau oculte.
Cele mai frecvente procedee de manipulare informațională, respectiv de dezinformare, sunt următoarele:
Ascunderea sau selectarea informațiilor pe criterii de utilitate pentru manipulator, fără nici o legătură cu adevărul obiectiv. Invocarea secretului este una dintre justificările curente ale acestei acțiuni.
Distorsionarea informațiilor, prin introducerea unor elemente parazite, scoaterea din context, schimbarea ordinii corespunzătoare desfăşurării reale a evenimentelor la care se referă, asocierea cu evenimente sau fapte care nu au legătură cu tema comunicării, amestecarea informațiilor cu comentariul etc.
Deformarea proporțiilor, prin acordarea unor ponderi arbitrare diferitelor unități informaționale, fără legătură cu importanța lor reală, prin repetiții, sublinieri, extinderea spațiului acordat prezentării informațiilor considerate convenabile, în defavoarea celor considerate incomode sau inutile scopului urmărit de dezinformator.
Intoxicarea țintei, prin lansarea unor pseudoinformații care au rolul de a distrage atenția, de a orienta într-o direcție greşită acțiunile şi gândirea țintei, pe fondul saturării canalului de comunicare şi a factorilor de prelucrare a informațiilor cu

elemente nesemnificative sau distorsionate, lansarea de informații în mai multe variante ş.a.
Lansarea de zvonuri, care sunt afirmații declarate drept adevărate (dar care nu pot fi verificate) despre persoane, evenimente sau situații care prezintă un anumit interes public sau personal; prin aceasta se realizează atât intoxicarea țintelor cât şi crearea unui climat convenabil manipulatorului (panică, neîncredere, defetism, demobilizare etc.).
Dirijarea asocierii faptelor, astfel încât ținta să perceapă anumite relații cauzale sau de condiționare între fenomene care în realitate nu există. În acest scop se înlocuieşte informația cu comentariul, se amestecă trecutul cu prezentul şi viitorul, se prezintă simultan fapte iară legătură reală între ele, sau se asociază informația cu persoana care o transmite.
Blocarea surselor şi canalelor de comunicare care transmit alte informații sau care le dau altă interpretare sau pondere decât cele promovate de manipulator. Este o modalitate brutală de manipulare, care presupune accesul la instrumentele formale ale puterii.
Discreditarea surselor neconvenabile sau incomode, prin lansarea de atacuri la persoană, calomnii sau interpretări tendențioase, în legătură cu aspecte fără legătură cu problema sau situația reală. În acest plan, fabricarea falsurilor este una dintre cele mai agresive şi imorale forme de discreditare şi de manipulare.
Interpunerea unor „relee informaționale“ şi „agenți de influență“ care să faciliteze transmiterea informațiilor şi interpretărilor dorite, multiplicându-se astfel canalele de comunicare şi influență favorabile manipulatorului şi făcând totodată mai dificilă identificarea acestuia. Fabricarea şi promovarea artificială a „experților“, „analiştilor“ sau „observatorilor“, invocați selectiv ca surse de autoritate absolută într-un domeniu, facilitarea promovării în funcții importante a unor persoane convenabile, precum şi luarea în stăpânire a mijloacelor de comunicare în masă sunt modalitățile curente de realizare a acestui scop.
Bruiajul sistemelor de comunicare neconvenabile, astfel încât percepția corectă a informa(iei să nu mai fie posibilă sau să se realizeze cu eforturi disproporționate
Lansarea unor sloganuri, stereotipii de gândire, pseudoprincipii care sunt invocate ulterior ca repere valorice indiscutabile, îndrituite să susțină o anumită orientare sau opțiune dezirabilă sursei.
Manipularea limbajului, prin fabricarea unor formule lingvistice golite de conținut, dar care au rolul de a stereotipiza gândirea țintelor şi de a condiționa – în sens pavlovian – comportamentul acestora. "Limba de lemn", fenomen teoretizat de F. Thom, a reprezentat un instrument de manipulare foarte eficient în epoca comunistă. Numeroase expresii verbale au căpătat valoarea de *stimuli necondiționați* pentru o serie de scheme de gândire şi comportamente stereotipe: „lupta de clasă", „democrație socialistă multilateral dezvoltată", „dubla calitate a cetățenilor - de producători şi proprietari" etc.
Manipularea psihologică. Deşi aflată într-o strânsă legătură cu dezinformarea, manipularea psihologică se caracterizează prin faptul că acțiunea sursei este orientară prioritar asupra influențării unor procese şi fenomene psihologice care sunt implicate în structurarea, orientarea şi susținerea sistemului atitudinal şi comportamental al țintei. Acestea pot fi procese din sfera percepției, reprezentării sociale, gândirii, afectivității, motivației ş.a. O serie de fenomene psihice din sfera cognitivă, emoțională şi relațională pot fi instrumentalizate de manipulator, cu rezultate uneori spectaculoase în determinarea şi controlul conduitei umane, mai ales atunci când această metodă este combinată cu cea a manipulării informaționale.

Manipularea psihologică constă în folosirea unor tehnici speciale de declanşare, orientare şi control a unor procese şi fenomene psihice, în sensul determinării unor conduite ale ţintei care să corespundă intereselor sursei. În acest scop pot fi utilizate o multitudine de procese şi fenomene, dintre care amintim: tendinţa spre echilibru cognitiv şi emoţional, disonanţa cognitivă, comparaţia socială, efectul de amorsare, acroşare şi cel legat de angajamentul psihologic, fenomenul Oedip, efectele fricii şi recompensei pozitive asupra opţiunilor individuale, ascendenţa grupului faţă de membrii săi, efectul carismatic şi cel de nimb, fenomenul de sugestie controlată, jocul de rol etc.

Tendinţa spre echilibru este un fenomen care exprimă acţiunea unui principiu universal al economiei specific vieţii în general, deci şi vieţii psihice. Când la nivelul oricărui sistem sau subsistem se produc dezechilibre, prezenţa acestora determină consumuri energetice suplimentare, tendinţa firească fiind de reducere a acestora, prin reechilibrarea sistemului. În plan psihic, dezechilibrele cognitive, afective, motivaţionale sau relaţionale produc o stare de disconfort, anxietate şi încordare, implicând un mare consum energetic; reechilibrarea generează implicit o detensionare psihică, pe fondul unui sentiment pozitiv (de satisfacţie, acceptare sau sprijin), proiectat asupra factorului (persoanei, grupului, organizaţiei sau situaţiei) care -real sau aparent- a determinat sau a mijlocit restabilirea echilibrului. Acest fenomen poate fi folosit ca un puternic instrument de manipulare, sursa generând artificial un dezechilibru la nivelul ţintei, în plan emoţional sau cognitiv – de exemplu. Ulterior, oferind o modalitate convenabilă de reechilibrare, de pildă prin avansarea unei soluţii aparent mai avantajoasă decât cea lansată iniţial, obţine atât gratitudinea lintei manipulate, cât şi acceptarea facilă a unei situaţii considerată mai convenabilă (deci mai puţin tensionantă şi generatoare de disconfort psihic), dar care de fapt a constituit adevăratul obiectiv al manipulatorului. Există o multitudine de variante ale acestei tehnici, unele având chiar un caracter anodin.

Disonanţa cognitive desemnează o relaţie discordantă din punct de vedere logic între două elemente cognitive (percepţii, evaluări, aşteptări, credinţe, opinii, sentimente, atitudini sau unităţi cognitive sau simbolice), sau între un element cognitiv şi o acţiune efectuată sau contemplată. Într-un sens mai larg, orice raport inconsistent din punct de vedere psihologic între elemente de natură cognitivă, afectivă, atitudinală, motivaţională sau comportamentală generează o tendinţă spontană de reducere a inconsistenţei, prin modificarea elementelor disonante, a raporturilor dintre ele, a atitudinii subiective faţă de acestea sau a comportamentelor pe care le presupun. Această particularitate funcţională a situaţiilor disonante deschidea calea utilizării fenomenului în acţiuni de manipulare: se induc artificial elemente disonante în raport cu o anumită atitudine care se doreşte a fi schimbată, astfel încât să se obţină o modificare spontană a structurii sau modalităţii de obiectivare a acesteia, în sensul dorit de manipulator; este o acţiune subtilă, în care efectul se obţine „prin ricoşeu".

După cum rezultă din câteva studii de sinteză, teoria disonanţei cognitive are la bază următoarele teze fundamentale (63, 206; 164, 95 ş.a.):

(1) Disonanţa cognitivă este o stare penibilă, care produce un puternic disconfort psihic şi relaţional. În consecinţă, individul va încerca prin toate mijloacele să o elimine, să o diminueze sau să evite orice ar putea determina menţinerea sau creştere ei.

(2) Aflat într-o stare de consonanţă cognitivă, individul încearcă să evite tot ceea ce ar putea produce o stare de disonanţă, cu toate efectele sale penibile.

(3) Intensitatea disonanţei cognitive este în funcţie de următorii parametru: a) importanţa cogniţiilor aflate în joc (opinii, credinţe, reprezentări, cunoştinţe etc.); b) proporţia cogniţiilor aflate în raporturi de disonanţă.
(4) Disonanţa cognitivă poate fi eliminată sau diminuată prin adăugarea de noi cogniţii, sau prin modificarea cogniţiilor existente.
(5) Adăugarea de noi cogniţii reduce disonanţa atunci când acestea întăresc elementele consonante, diminuând proporţia elementelor cognitive disonante, sau atunci când noile cogniţii diminuează importanţa elementelor cognitive aflate în disonanţă. Modificarea cogniţilor existente reduce disonanţa atunci când noul lor conţinut le face mai inconsistente, sau când importanţa lor se diminuează.
(2) (6) Sporirea sau modificarea cogniţiilor, respectiv stărilor psihice aferente se poate realiza printr-o acţiune corespunzătoare asupra mediului, astfel încât să rezulte noi elemente informaţionale semnificative.
Implicaţiile practice ale disonanţei în viaţa socială se pot evidenţia pe trei direcţii principale: disonanţa postdecizională; conflictul credinţe-afirmalii sau credinţe-afirmaţii publice; situaţiile de expunere la informaţie. Sunt însă şi alte numeroase situaţii sociale în care efectele disonanţei se fac simţite: în cazul mărturiilor false, neconcordanţa dintre efort şi recompensă, intensificarea unei credinţe mistice atunci când o profeţie a fost infirmată etc.
Fenomenul de „acrosaj“ constă în legătura de determinare dintre elementele unei serii de acte care odată declanşată, are tendinţa de a se automenţine, într-o relativă independenţă de costurile pe care le presupune (costuri materiale, energetice, informaţionale sau psihice). În această categorie se include efectul de "îngheţ" studiat de **K. Lewin**, în care subiectul se focalizează pe comportamentul cel mai apropiat de o decizie iniţială, mai ales dacă aceasta este luată în grup, sau *efectul de angajament,* studiat de **Ch. Kiesler** (1971) . Din perspectiva acestor cercetări, se constată că opţiunile ulterioare ale subiectului sunt limitate, devenind dependente de prima decizie sau secvenţă comportamentală, chiar în pofida unor costuri ridicate pe care le presupune această persistenţă. Fenomenul se explică prin funcţia structurantă în plan psihic şi comportamental a actului iniţial, de implicare într-o acţiune: decizie, acceptare, sau pur şi simplu o primă secvenţă efectuată. Orice prim act antrenează declanşarea unei serii de procese psihice afective, cognitive, atitudinale şi motivaţionale care se organizează şi se susţin reciproc. În consecinţă, apare o nevoie imperioasă de coerenţă comportamentală, prin care efectele unei opţiuni, oricare ar fi aceasta, sunt folosite în sensul susţinerii raţionalităţii pe care s-a bazat alegerea. În strânsă legătură cu acest fenomen sunt de menţionat încă două, des întâlnite în viaţa cotidiană: *„cheltuiala inutilă“ şi „capcana ascunsă“* (76; 113; 202).
Prin fenomenul de *cheltuială inutilă* se înţelege tendinţa spontană de a persista într-o strategie sau linie de conduită în care a investit în prealabil energie, timp sau bani, în detrimentul altor strategie sau conduite mai avantajoase. *Capcana ascunsă* se referă la situaţia în care se creează premisele antrenării subiectului într-o cheltuială inutilă sau o escaladare a angajamentului, pe fondul unui *îngheţ decizional.* De remarcat că aceste fenomene se declanşează numai atunci când persoanele implicate au sentimentul unei opţiuni libere, iară constrângeri sau limitări exterioare. Manipularea constă în antrenarea subiecţilor într-una dintre aceste situaţii în care comportamentul le este previzibil, lăsându-le iluzia unei libere opţiuni.
Fenomenul Oedip oferă posibilităţi manipulative cu totul deosebite, în măsura în care sondajele de opinie şi comentariile peremptorii ale unor experţi - reali sau

„prefabricaţi“ – sunt antrenate în acest proces. În esenţă, fenomenul desemnează tendinţa de realizare a unei predicţii în virtutea simplului fapt că a fost făcută. Declararea unui fapt ca fiind împlinit sau de neevitat antrenează reorientări atitudinale şi comportamentale, în mare poate derivând dintr-un principiu de economie şi coerenţă: a te opune unui fapt invocat ca împlinit, în condiţiile credibilităţii sursei, presupune un inutil consum de energie, fără un suport raţional, afectiv sau motivaţional corespunzător, în timp ce nevoia de adecvare la realitate şi raliere la majoritate impune -în cel mai bun caz- o renunţare la poziţia iniţială, discordantă în raport cu prognoza făcută. Mistificarea sondajelor de opinie, promovarea unor comentarii „specializate“ care susţin o anumită orientare, declararea unor proiecte ca fapte deja împlinite ş.a. sunt modalităţi curente de manipulare bazate pe acest fenomen psihosocial.

Inducerea fricii paralel cu oferirea "soluţiei salvatoare" reprezintă o altă modalitate curentă de manipulare. După cum s-a arătat, teama poate fi un puternic factor de influenţare a comportamentului, în condiţiile în care se oferă şi soluţia pentru evitarea pericolului. În acest context, se pot promova interpretări care sugerează o serie de pericole pentru persoană, grup sau comunitate, soluţia avansată pentru evitarea acestora fiind chiar cea care corespunde intereselor manipulatorului.

Folosirea carismei unor personalităţi pentru promovarea unor opţiuni sau comportamente convenabile sursei poate fi considerată tot o formă de manipulare. În acest caz, persuasiunea prin argumente logic-consistente este parţial înlocuită cu implicarea unor factori afectivi, predominant iraţionali, care nu au nici o legătură *cu* fondul problemei.

Unele dintre cele mai cunoscute tehnici de manipulare se bazează direct pe fenomenele şi efectele mai sus menţionate, fiind folosite în numeroase împrejurări, cu obiective dintre cele mai diverse, începând cu cele comerciale (de vânzare a unor produse, de pildă) şi terminând cu cele politice (de atragere a simpatiilor electorale).

Tehnica *„piciorului-în-uşă“* se bazează pe folosirea fenomenului de perseverare într-o decizie anterioară şi de escaladare a angajamentului. Într-o primă fază preoparatorie, i se solicită subiectului un comportament necostisitor, neproblematic - pe care numai cu mare greutate l-ar putea refuza în condiţii obişnuite: semnarea unei petiţii pentru o cauză nobilă, un mic serviciu etc. Opţiunea subiectului în această etapă trebuie să se facă într-o totală libertate, condiţie esenţială pentru eficienţa celei de a doua etape, când se solicită subiectului un comportament mult mai costisitor, care în condiţii obişnuite ar fi greu de acceptat; cercetările arată că, dacă în faza preoperatorie comportamentul solicitat este acceptat spontan de cca. 90-95% dintre subiecţi, comportamentul solicitat în a doua fază este acceptat spontan de numai 15-20% dintre subiecţi. În urma parcurgerii fazei preparatorii, prin fenomenul de acroşaj, perseverare în decizie şi escaladarea angajamentului se obţine o creştere a acestei proporţii până la cca. 50-70 %. Tehnica „piciorului-în uşă“ se foloseşte în două variante: cu *cerere explicită* asupra comportamentului aşteptat în a doua fază, sau cu *cerere implicită,* în care comportamentul aşteptat nu este solicitat direct, fiind oferită numai oportunitatea de a-I realiza (88, 590; 113, 78 ş.a).

Tehnica *„uşii-în-nas“* inversează succesiunea fazelor prezentate anterior. Mai întâi se formulează o cerere privind un serviciu foarte costisitor, care, în mod firesc, va fi refuzat; imediat, va fi formulată o cerere mult mai rezonabilă, care are şansa să fie acceptată într-o proporţie mult mai mare decât dacă nu ar fi fost parcursă prima fază, a cererii exagerate. Este principiul care stă la baza „tocmelii“ clasice, însă mecanismul psihologic pe care se bazează nu este suficient lămurit.

În acest sens pot fi invocate mai multe explicaţii: *regula reciprocităţii* şi – implicit – regula concesiilor reciproce, care guvernează relaţiile umane, în principal în situaţii de schimb (**Cialdini** şi colab., 1975); *avantajul perceput prin contrast* (**Miller, Clark**, **Seligman,** 1976); *inducerea unui sentiment de vinovăjie,* datorită refuzului iniţial la care este obligat subiectul manipulat ş.a.

Principalele direcţii de manipulare. Strategiile de manipulare profundă, prin care sunt modificate structurile atitudinale, cognitive şi motivaţionale intime ale subiecţilor sunt orientate cel mai adesea pe câteva direcţii principale, în funcţie de specificul cărora vor căpăta o anumită structură şi dinamică. Astfel:

Manipularea ideologică vizează orientarea şi controlul asupra sistemului de idei şi valori fundamentale care structurează viaţa socială a unei comunităţi. Sistemele totalitare, în special cele de sorginte fascistă sau comunistă, recurg la sisteme ideologice cu caracter dogmatic, prin care se încearcă exercitarea unui control absolut asupra vieţii sociale şi care sunt impuse printr-o amplă strategie de manipulare generală a societăţii.

Manipularea politică are o sferă mai restrânsă, vizând influenţarea unor grupuri sau categorii de persoane, în sensul susţinerii unor partide, organizaţii sau opţiuni strategice ale acestora. În acest context, campaniile electorale oferă de cele mai multe ori spectacolul confruntării dintre mai multe strategii şi tehnici manipulative.

Manipularea religioasă este frecvent folosită de către anumite secte sau culte, în scopul atragerii şi fanatizării aderenţilor, cu consecinţe grave asupra vieţii personale a acestora, precum şi asupra vieţii sociale în general. Cazurile de sinucidere în masă, sau acţiunile teroriste promovate de unele secte demonstrează cu prisosinţă acest lucru. Sacrul şi nevoia fundamentală de credinţă pot fi folosite ca suport pentru acţiunile de manipulare şi control asupra conştiinţelor.

Manipularea economico-comercială are ca obiect orientarea nevoilor economice şi preferinţelor consumatoriste ale oamenilor într-un sens convenabil producătorilor şi instituţiilor conexe.

Rezistenţa la manipulare. Specialiştii care au studiat fenomenologia comunicării de masă, precum şi cea legată de raporturile dintre instituţii, organizaţii, grupuri şi diferite categorii sociale au ajuns la o concluzie cvasiunanimă: manipularea este o componentă curentă a vieţii sociale contemporane, fiind nemijlocit legată atât de exercitarea puterii şi controlului social în cadrul unor comunităţi etnice, religioase sau naţionale, cât şi în raporturile organizaţii, state sau grupuri statale, aparţinând diferitelor zone de interese economice sau sfere de influenţă politică. În acest context, elaborarea unor strategii de contracarare şi rezistenţă la manipulare devine o necesitate, atât în plan individual cât şi instituţional, ştiut fiind că, uneori, manipularea poate avea implicaţii directe în sfera intereselor naţionale de natură economică, politică, juridică sau de apărare.

Principiile de bază ale oricărei strategii de *contracarare şi rezistenţă* la manipulare desfăşurate la nivel instituţional sunt următoarele:

(a) Oriunde există şi se manifestă interese concurenţiale sau divergente va exista şi tendinţa de a se iniţia acţiuni de influenţă, care pot căpăta forme manipulative foarte complexe.

(b) În consecinţă, acţiunea de contracarare a influenţelor manipulative trebuie să aibă un caracter interdisciplinar, fiind necesară antrenarea unor specialişti din domeniul mass-media, psihosociologiei, politologiei, sociologiei, economiei, apărării ş.a.

(c) Desfăşurarea acţiunilor de contracarare trebuie să se facă pe baza unor fluxuri informaţionale continui, de tip feed-back, pentru a se asigura adecvarea la particularităţile situaţiilor sociale concrete. Orientarea informaţiei trebuie să se realizeze pe direcţia contracarării acţiunii manipulative.

(d) Informaţiile de fundamentare a strategiilor şi activităţilor de contracarare trebuie să vizeze: sursa (factorul iniţiator al manipulării şi interesele sale), releele (factorii care intermediază influenţa şi motivaţia participării la acţiune), mijloacele tehnice folosite (tv., radio, presă scrisă, afişe, conferinţe etc.),

caracteristicile țintelor (persoanele, grupurile, organizațiile sau instituțiile vizate prin manipulare), *efectele obținute* (evaluarea continuă a modificărilor atitudinale şi comportamentale induse prin manipulare, la nivel individual, microsocial şi macrosocial), *efectele activității de contracarare* a manipulării şi costurile implicate în această activitate.
(e) Tehnicile de contracarare a manipulării, atât la nivel individual cât şi instituțional, derivă -în principal- din cunoaşterea aspectelor teoretice legate de influența socială în toate formele ei. Astfel, la nivel individual, se recomandă folosirea şi compararea unor surse de informare independente, neimplicarea afectivă în actul de analiză şi interpretare a informațiilor, căutarea motivațiilor care ar putea determina distorsionarea mesajelor, cultivarea capacității de sesizare a incongruențelor etc.

Influența minorităților

Numeroase situații sociale evidențiază influențele pe care minoritățile le pot exercita asupra majorității: multe dintre mişcările reformatoare, revoluțiile sociale sau mutațiile intervenite în viața unor colectivități au avut la bază acțiunile unor factori care, în faza inițială - cel puțin, au avut un caracter minoritar. Explicația acestui fenomen prezintă un interes teoretic şi practic deosebit, fiind una dintre temele importante ale psihologiei sociale.
După cum s-a arătat, în cadrul psihologiei sociale problematica influenței a cunoscut o dublă abordare teoretică: *funcționalistă* şi *interacționistă*. În primul caz influența este interpretată ca o acțiune unilaterală a sursei asupra țintei, între aceste două elemente existând deosebiri esențiale de putere, resurse şi capacități instrumentale care fac relația profund asimetrică. În al doilea caz se apreciază că între influențator şi influențat există o relație bilaterală, deşi asimetrică, în care ținta poate la rândul său să determine efecte importante asupra sursei. Această ultimă perspectivă teoretică oferă posibilitatea înțelegerii influențelor pe care minoritățile le pot avea asupra majorității (63, 120; 88, 596).
Într-un sens restrâns, prin minoritate se înțelege o submulțime a unei colectivități, aflată în inferioritate numerică, dar care manifestă o opoziție de atitudini, opinii, interese sau comportamente față de majoritate. Într-un sens mai larg, minoritatea exprimă orice formă de inferioritate în ceea ce priveşte accesul la diferite categorii de resurse: putere, autoritate, prestigiu, informație, capacități operaționale sau suport material. Astfel interpretată, noțiunea de minoritate nu mai este definită numeric ci instrumental, deschizându-se o nouă perspectivă de abordare psihosociologică a proceselor şi fenomenelor aferente.
În esență, mecanismul psihologic al influențelor exercitate de *minoritate consistentă* asupra majorității este legat de efectele pe care devianța, opoziția şi conflictul le generează în cadrul grupurilor sociale. Desfăşurarea procesului de influență minoritată are următoarea formă generală, evidențiată şi în plan experimental:
(1) *Manifestarea opoziției față de poziția majoritară.* Inițial acest fapt determină o reacție de stupoare şi derută din partea majorității, în măsura în care, prin opinia sau atitudinea manifestată de minoritate, se încalcă „norma grupului“, fundamentată până în acel moment pe principii considerate evidente şi acreditate

prin ascendenţa unei umanimităţi explicite sau implicite. Totodată, apare o „problemă” care este a grupului în întregul său, iar atenţia care i se acordă în mod firesc reprezintă o premisă psihologică importantă pentru realizarea unei influenţe ulterioară a majorităţii; această influenţă se poate realiza numai în urma consecvenţei şi atitudinii monolitice a minorităţii.
(2) *Apariţia conflictului.* În cazul în care minoritatea acţionează consistent, adică unitar şi consecvent în sensul contestări opiniei majoritare, între cele două părţi se declanşează un conflict, care poate fi depăşit prin negociere, sau poate fi blocat prin intransigenţă din partea minorităţii. Intensitatea conflictului dintre norma grupului majoritar şi poziţia contestatară a minorităţii depinde de coeziunea grupului, importanţa aspectului contestat, existenţa tradiţiilor grupale şi culturale care să ofere suport axiologic poziţiei majoritare, atitudinea unor factori sociali externi faţă de problema în cauză, contextul social în care s-a declanşat conflictul ş.a.
(3) *Negocierea conflictului.* Influenţa minorităţii va depinde în mod esenţial de modul de negociere a conflictului dintre cele două poziţii. Cedarea de către minoritate în cadrul negocierii ar anula implicit şi şansa de influenţare a majorităţii; pe de altă parte, o poziţie excesiv de rigidă oferă o şansă redusă de influenţare, apreciată la cca 0,5 – 2%, în timp ce abordarea unei atitudini consistente însă flexibile, prin luarea în discuţie a unor aspecte sensibile pentru majoritate, sporeşte coeficientul potenţial de influenţare la cca 8 – 10%. Deci, *stilul de negociere* este esenţial în realizarea unei influenţe reale a minorităţii asupra majorităţii.
(4) *Influenţa latentă.* În cazul adoptării unei poziţii rigide însă consistente, situaţie în care influenţa manifestă a minorităţii este foarte redusă, se constată apariţia unui fenomen de *„reconversie amânată“* a atitudinii majoritare. O poziţie inflexibilă accentuează conflictul, mărind rezistenţa majorităţii faţă de influenţa imediată a minorităţii; însă, după o anumită perioadă, se constată apariţia unei *influenţe latente* care acţionează profund, în sensul acceptării poziţiei minoritare. Astfel, apare un fapt paradoxal: cu cât conflictul introdus de o minoritate este mai puternic, şi cu cât aprobarea majorităţii se obţine mai dificil, cu atât influenţa latentă este mai puternică pe termen mediu şi lung.

Din cele expuse mai sus rezultă că raporturile de influenţă dintre majoritate şi minoritate au la bază mecanisme psihologice diferite. În timp ce *influenţa majorităţi tinde să fie manifestă şi imediată*, fiind determinată de presiunea normativă legitimată pin ascendenţa numerică şi unanimitate, *influenţa minorităţii este latentă şi amânată*, fiind determinată de focalizarea atenţiei subiectului pe o activitate de analiză a unui punct de vedere pe care încearcă să-l înţeleagă, punct de vedere legitimat prin consecvenţa cu care este susţinut de o minoritate. Astfel, după cum remarca **W, Doise**, încercând să înţeleagă ce vede minoritatea, majoritatea ar începe să vadă, aproape inconştient, la fel.
Totodată, trebuie să remarcăm că orice fel de opoziţie induce un factor de gândire *divergentă,* care este componenta esenţială a activităţii de creaţie, în toate formele ei (**J.P. Guilford**, 97). Influenţa pozitivă a unei poziţii nonconformiste constă în faptul că obligă majoritatea să iasă din rutină, să desfăşoare un travaliu cognitiv de evaluare şi interpretare, ceea ce stimulează inovalia şi dezvoltarea socială. Unele cercetări au evidenţiat un întreg evantai de mecanisme cognitive de natură divergentă, care sunt activate printr-un conflict creat artificial de către o minoritate. Astfel, studiile lui Nemeth, Mayseless, Sherman şi Brown (1990) au arătat că un

asemenea conflict poate determina o mai bună memorare şi organizare a informaţiei de către ţinte, precum şi o mai mare flexibilitate operaţională în găsirea unor soluţii originale la situaţiile problematice cu care se confruntă. De asemenea, se constată că un punct de vedere minoritar exprimat în cadrul unui grup stimulează relaţiile interpersonale pozitive dintre membri, precum şi dintre acesta şi alte grupuri conexe.

Multe dintre cercetările concrete având ca obiect influenţa minorităţilor au folosit modelul experimental elaborat de **Moscovici, Lage** şi **Naffrechoux** (1969-1971). În cadrul unui experiment devenit clasic, au fost studiate efectele mai multor factori asupra capacităţii de influenţare a majorităţii de către doi "complici" minoritari; activitatea pe fondul căreia se desfăşura experimentul se referea la percepţia cromatică, ceea ce a permis un înalt grad de obiectivitate în recoltarea şi cuantificarea rezultatelor. În esenţă, experimentul a avut următoarea desfăşurare. a) În prima fază, un grup de studente a fost supus unui test colectiv de percepţie vizuală, prin care s-a urmărit constatarea publică că toţi subiecţii (inclusiv complicii) au o percepţie vizuală normală. b) În a doua fază, a fost aplicată sarcina propriu-zisă: subiecţii trebuiau să numească oral culoarea de fond a 36 de diapozitive (care erau toate albastre), însă în condiţiile unei variaţii a luminozităţii acestora. În cadrul grupului martor, frecvenţa răspunsurilor corecte a fost de 99,75 %; în cadrul grupului experimental, în care doi complici afirmau constant că văd culoarea verde, frecvenţa răspunsurilor corecte a scăzut la 91,2 %. În a doua condiţie experimentală, complicii s-au manifestat inconsistent (intercalând răspunsuri corecte şi nefiind sincroni în afirmaţii), ceea ce a determinat ca frecvenţa răspunsurilor corecte să fie de 98,75 %, foarte apropiată de cea a grupului de control. c) În a treia fază a avut loc un interviu post-experimental, prin intermediul căruia s-a constatat că în cadrul grupului experimental subiecţii au văzut efectiv mai multe nuanţe, probabil datorită travaliului cognitiv la care au fost supuşi prin răspunsurile derutante ale complicilor. d) În a patra fază experimentală s-a avut în vedere influenţa latentă a minorităţii. Subiecţii din grupa experimentală au fost supuşi unei noi probe de percepţie cromatică, în care culoarea de fond a diapozitivelor se schimba treptat de la albastru spre verde. În aceste condiţii, ca urmare a conversiei, proporţia celor care indicau culoarea verde era mult mai mare decât la grupul martor, şi aceasta mai ales pentru cei care în faza anterioară, nu acceptaseră "sugestia" avansată de complici, fapt ce sugerează existenţa unei influenţe "amânate" a minorităţii consistente asupra majorităţii iniţial refractară.
Rezultatele obţinute în cadrul a numeroase experimente arată că influenţa minorităţilor este un fapt real, însă ponderea acesteia este condiţionată de o serie de factori psihici, psihosociali şi conjuncturali. Contextul istoric, politic şi cultural în care are loc conflictul dintre minoritate şi majoritate are o importanţă majoră, argumentele de acest ordin constituind alibiuri solide pentru părţi.

4.Efectele influenţei sociale

Influenţa reprezintă o componentă majoră a vieţii sociale, cu funcţii importante în ontogeneză, în învăţarea şi integrarea socială, precum şi în procesul general al evoluţiei psihosociale. Efectele principale ale influenţei sociale pozitive se regăsesc în fenomenele de *uniformitate, conformare şi supunere;* complementar, efectele

negative, derivate din rezistenţa la influenţa normativă şi axiologică, se regăsesc în fenomenele de *anomie, reactanţă, devianţă şi delincvenţă.*

Uniformitate, conformism şi supunere socială

Influenţa socială, unul dintre principalii vectori modelatori ai vieţii sociale, are ca rezultat general apariţia unei presiuni asupra indivizilor şi grupurilor sociale în sensul impunerii normelor şi modelelor dominante în cadrul unei culturi. Astfel spus, prin intermediul influenţei sociale se realizează o *tendinţă spre similaritate* care, la nivelul ţintelor supuse influenţei, poate îmbrăca forma *uniformităţii, conformismului* sau *supunerii.*

Uniformitatea este rezultatul unei influenţe *acceptate de subiect, din dorinţa acestuia de a* fi *asemănător cu ceilalţi.* Ca şi în cazul celorlalte forme pe care le pot lua efectele influenţei sociale, realizarea uniformităţii presupune o relaţie dinamică şi contradictorie între *presiune spre similaritate,* pe de o parte, şi *tendinţa spre individualizare,* pe de altă parte; rezultatul acestor tendinţe opuse va fi determinat de intensitatea şi ponderea factorilor motivaţionali implicaţi în acest proces, de unele particularităţi structurale ale personalităţii ţintelor, precum şi de caracteristicile de fond ale sistemului sociocultural de apartenenţă.

Motivele tendinţei spre uniformitate socială sunt complexe şi profunde, ţinând atât de aşa-numitul *spirit gregar şi* de *imitaţie* **(Bagehot, Baldwin, McDougall ş.a.),** cât şi de fenomene psihosociale specifice: *presiunea normativă, modelarea socială* sau *comparaţia socială.* Deşi imitaţia reprezintă o componentă importantă a comportamentului uman, cu o pondere semnificativă în realizarea uniformităţii sociale, explicaţia acestui fenomen psihosocial trebuie nuanţată cu datele psihosociologiei moderne. Fără să fie o simplă reacţie instinctuală, aşa cum era considerată la sfârşitul secolului trecut, imitaţia are o determinaţie complexă, derivând din ascendenţa pe care un model consacrat şi de prestigiu o capătă asupra subiecţilor aflaţi într-un anumit câmp cultural, unde se recunoaşte şi se promovează respectivul model. Totodată, intervin şi factori ţinând de *economia* proceselor psihice (creaţia fiind mai "costisitoare" decât copierea), *eficienţa* comportamentală într-un anumit spaţiu cultural (modelul consacrat având girul eficienţei recunoscute social), nevoia de *recunoaştere şi protecţie* prin integrare în cadrul grupului şi colectivităţii (în măsura în care devianţa provoacă respingere, blam şi sancţiune socială) etc.

Presiunea normativă constituie un principal factor generator de uniformitate, ca rezultat direct al rolului regulilor şi normelor în cadrul vieţii sociale. Acestea reglează raporturile umane pe criterii de *consens şi evidenţă,* ceea ce facilitează considerabil desfăşurarea relaţiilor umane în condiţiile vieţii obişnuite, de zi cu zi. Respectarea acestor reguli apare ca o stare de normalitate, încălcarea lor conducând spontan la apariţia tensiunilor interpersonale, conflictelor şi sancţiunilor publice manifestate în diferite forme: dezaprobare, oprobriu, izolare, marginalizare, excludere etc. Între o situaţie de normalitate lipsită de tensiuni şi o situaţie generatoare de conflicte şi sancţiuni, există tendinţa spontană şi firească de a alege prima variantă, comportamentul deviant fiind totdeauna considerat ca expresie a unei disfuncţionalităţi în plan psihoindividual sau psihosocial: adică o dizarmonie a personalităţii în relaţiile cu sine însuşi şi cu cei din jur. Costurile unui asemenea comportament pot fi considerabile, ceea ce explică apariţia unei presiuni implicite în sensul adoptării şi respectării cadrului normativ al colectivităţii sociale căreia îi aparţinem.

Modelarea comportamentală presupune imitarea şi asimilarea spontană a unui comportament consacrat prin eficienţă şi prestigiu social. Un astfel de model are tendinţa de a se răspândii rapid în cadrul unei comunităţi în care funcţionează aceleaşi criterii evaluative şi axiologice, rezultând o adevărată "contaminare" de natură psihosocială. În literatura de specialitate sunt cunoscute mai multe cazuri de contaminări psihosociale, în care anumite colective sociale (muncitori sau grupuri etnice) au cunoscut răspândirea unor maladii caracterizate prin anumite simptoame somatice, dar care nu aveau nici un suport biologic real, cauza reală fiind identificată a fi fost de natură strict psihologică; de fiecare dată, "epidemia" s-a propagat pe criterii afective şi de coeziune grupală în raport cu o problemă colectivă semnificativă (88, 561).

Comparaţia socială constituie o altă sursă generatoare de uniformitate: datorită necesităţii de a avea criterii care să le permită evaluarea propriilor atitudini şi comportamente, evitând astfel stările penibile de incertitudine, oamenii au tendinţa spontană de a se compara cu cei din jur, pe această cale obţinând reperele esenţiale pentru corectarea şi adecvarea propriilor conduite. Rezultatul procesului de comparare este o tendinţă spre uniformizare, modelul adoptat tinzând spre valorile medii ale comportamentelor manifestate în cadrul grupului. Experimentul desfăşurat de M. **Sherif** (1935) privind *efectul autocinetic* legat de o iluzie optică este deosebit de relevant, evidenţiind rolul comparaţiei sociale în stabilirea unei tendinţe centrale în evaluarea unui fapt (fie el şi iluzoriu), tendinţă care exprimă rezultatul interacţiunilor conduitelor evaluativ-cognitive ale membrilor unui grup.

Conformismul este rezultatul unei influenţe în care subiectul cedează presiunii vizând impunerea unor sisteme de valori, norme şi modele proprii unui grup, organizaţie sau instituţie socială. Prin intermediul controlului social şi opiniei majoritare se realizează o presiune spre conformare, care este condiţionată de o serie de factori: natura şi coeziunea grupului; importanţa pe care normele şi modelele respective o au în viaţa colectivităţii; complexitatea şi importanţa sarcinii pe care grupul o are de rezolvat; relaţiile grupului cu mediul exterior ş.a. De regulă, presiunea spre conformism este mai mare în cazul grupurilor cu o puternică structurare ierarhică, care au de rezolvat sarcini foarte importanţe şi dificile, sau care se află în stare de conflict cu alte grupuri sau instituţii. Gradul de conformism manifestat în mod real de o persoană este rezultatul acţiunii convergente a patru categorii de factori: a) presiunea spre conformism din cadrul grupului; b) particularităţile psihologice ale personalităţii subiectului; c) caracteristicile de permisivitate şi toleranţă ale spaţiului sociocultural căruia îi aparţine grupul şi subiectul ; d) factori circumstanţiali vizând persoana, grupul, sau mediul social imediat.

Presiunea grupului este considerată de majoritatea teoreticienilor ca principalul factor care determină adoptarea unor atitudini sau comportamente conformisme. Cercetând experimental această problemă, **H. Keleman** distinge trei tipuri de procese psihosociale implicate în apariţia conformismului ca urmare a presiunii de grup, procese care participă în diferite proporţii în configurarea unor situaţii reale:

(1) *Acceptarea* exprimă cedarea în faţa presiunii grupului pentru a se evita sancţiunile datorate neconformării la normele şi modelele acreditate; în acest caz, acceptarea publică nu conduce implicit şi la schimbarea convingerilor intime ale subiectului, fiind vorba de un conformism formal, derivat din nevoia de a nu fi respins de grup.

(2) *Integrarea* semnifică acceptarea opiniilor, credinţelor, normelor şi comportamentelor promovate de grup, datorită convingerii intime a subiectului că grupul are dreptate. Valorile grupului sunt asimilate şi interiorizate ca valori

personale, devenind repere existențiale proprii. Acest fapt determină o deosebită coerență comportamentală a subiectului, atât în viața publică cât şi în cea particulară, pe fondul unei armonii în relațiile intragrupale.
(3) *Identificarea* presupune cedarea în fața presiunii grupului datorită faptului că acesta posedă calități pe care subiectul le admiră şi doreşte să le adopte. În acest caz nu acționează nici teama de represalii, nici credința în adevărurile promovate de grup, ci dorința de a fi precum grupul. Subiectul este mai puțin interesat de conținutul comportamentului conformist acceptat, neavând o suficientă susținere cognitivă şi motivațională pentru acesta, ceea ce face ca efectele identificării să fie mai puțin profunde decât în cazul integrării.
Personalitatea subiectului reprezintă al doilea factor important în determinarea comportamentului conformist. Anumite trăsături de personalitate favorizează în mod evident o *predispoziție spre conformism,* în timp ce alte trăsături, dimpotrivă, configurează un profil complementar de personalitate, apreciată sintetic drept *nonconformistă.*

Cercetările privind trăsăturile de personalitate care favorizează configurarea unor tendințe spre conformism au evidențiat următoarele aspecte generale (**De Chorms, Rosenbeum, Elms, Crowne, Miligram** ş.a.):
Persoanele cu o slabă încredere în ele însele, complexate sau care au suferit eşecuri repetate au o tendință spre conformism mai accentuată, datorită unei puternice nevoi de securitate şi recunoaştere socială.
Anumite profesii favorizează dezvoltarea unei predispoziții spre conformism, ca în cazul militarilor, clerului, învățătorilor ş.a.
Persoanele care au o puternică nevoie de aprobare şi recunoaştere socială sunt mai conformisme, prin aceasta asigurându-şi susținerea şi confirmarea lor de către grup; a te conforma unei opinii comune este o cale de a obține simpatia celor care împărtăşesc aceleaşi opinii.
Autoritarismul ca trăsătură de personalitate determină un mai înalt grad de conformism, datorită respectului față de legi, convenții şi instituții.
Gândirea divergentă (creatoare) corelează pozitiv cu nonconformismul, în timp ce gândirea convergentă (reproductivă) favorizează atitudinile conformisme, datorită mecanismelor psihologice implicate în fiecare dintre acestea: căutarea
noului prin investigarea dincolo de convenții, pe de o parte, conservarea experienței şi formulelor consacrate ca eficiente, pe de altă parte.
Persoanele independente sunt mai puțin conformiste, acceptarea necondiționată a convențiilor fiind percepută ca o limitare a libertății lor.
Capacitatea de asumare a responsabilităților corelează negativ cu trăsăturile conformiste ale personalității, aceasta din urmă inducând cel mai adesea diferite forme de submisiune interpersonală şi socială.
Unele cercetări evidențiază faptul că persoanele foarte conformiste sunt mai puțin originale, perspicace şi abile, mai puțin spontane şi chiar mai puțin inteligente (**Crutchield**, 1955). Aceste rezultate trebuie interpretate cu multă atenție, ținând cont de multiplele condiționări care intervin în determinarea profilului psihologic al personalității conformiste.
Conformismul este folosit deseori ca instrument de eficientizare a relațiilor şi activităților sociale, prin racordarea subiectului la exigențele formale ale grupurilor, organizațiilor şi comunităților.

Educalia joacă un rol esențial în structurarea unei personalități conformiste, relațiile cu părinții şi cei apropiați în perioada copilăriei având un rol esențial în această privință.
În anumite spații culturale, femeile au tendințe mai accentuate spre conformism, datorită educației şi statutului lor în viața socială (poziții subalterne, dependență față de bărbați, activități strict casnice etc.).
Natura sistemelor religioase, ideologice, politice şi culturale influențează într-un mod semnificativ tendințele spre conformism: unele culturi şi religii orientale promovează conformismul ca pe o virtute socială şi morală, iar în cazul regimurilor totalitare conformismul impus necondiționat reprezintă chiar suportul existenței şi funcționării acestora.

Supunerea reprezintă cea mai accentuată formă de acceptare a influențelor exercitate de o autoritate, formală sau informală, reală sau invocată. Supunerea implică o relație psihologică specială între sursă şi țintă: prima este învestită în mod real, sau este numai percepută ca fiind purtătoarea unei autorități, având o anumită ascendență socială datorită căreia este îndrituită să dea ordine; cea de a doua acceptă explicit sau implicit ascendența sursei asupra sa, având tendința de a respecta şi executa sugestiile sau ordinele venite din partea acesteia. Fiind o formă de comportament care fundamentează activitatea multor instituții sociale, atunci când se manifestă ca relație dinamică şi firească dintre diferite compartimente funcționale, Supunerea poate degenera uneori în forme nocive, cu efecte negative atât pentru instituții cât, şi pentru persoanele implicate.
Supunerea distructivă este înțeleasă ca *o formă degradată a relației dintre autoritate şi persoanele asupra cărora se exercită influența,* conducând la forme de brutalitate, agresiune, violență, distrugeri de bunuri sau chiar crime. În acest caz, între sursa influenței şi țintele acesteia se dezvoltă raporturi *înstrăinate, cu* efecte extrem de serioase asupra climatului social general şi asupra structurii morale a grupurilor, instituțiilor şi persoanelor implicate.

Această formă de supunere a constituit obiectul multor cercetări de psihologie socială, una dintre cele mai importante şi interesante, sub aspectul rezultatelor obținute şi metodologiei folosite, fiind cea desfăşurată de **S. Miligram** (1965, 1974). Deşi a suscitat numeroase controverse privind aspectele deontologice implicate, acest model experimental a căpătat o valoare paradigmatică, rezultatele obținute fiind validate pe mai multe căi.
Cercetarea s-a desfăşurat pe baza următorului model experimental. Un număr de subiecți „naivi" au fost angajați în cadrul laboratorului de psihologie al celebrei Universități Yale; subiecții erau remunerați, iar scopul declarat al cercetării viza studierea efectului sancțiunilor asupra memoriei, cu totul altul decât cel real (gradul de supunere față de autoritate). Printre subiecții naivi erau plasați mai mulți „complici", între participanți stabilindu-se relații superficiale în faza inițială a cercetării. Pe baza unor trageri la sorți trucate, subiecții se găseau fie în postura de elev supus unui test de memorie, fie în aceea de monitor, care trebuia să aplice sancțiuni în caz de nereuşită a „elevului". Evident, în mod sistematic subiecții naivi căpătau rolul de monitor, urmând să aplice şocuri electrice cu o intensitate progresivă, în funcție de numărul greşelilor făcute de „elevi", care se găseau într-o cameră alăturată, comunicarea realizându-se pe cale audio; activitatea era dirijată de experimentator, aflat în aceeaşi cameră cu monitorul. Se aplica o probă de memorie asociativă, pentru fiecare greşeală a „elevului" monitorul fiind instruit să aplice şocuri

electrice progresive (de la 15 la 450 volți); în prealabil, subiecții naivi au fost supuşi unor şocuri electrice moderate, pentru a lua cunoştinţă cu efectele pedepselor pe care urmau să le aplice. Consemnul impus de experimentator era următorul: pentru fiecare nouă eroare monitorul trebuia să aplice un şoc electric de o intensitate sporită, indiferent de reacţia subiectului-elev. Regia experimentală prevedea ca din camera alăturată să fie lansate diferite semnale care să sugereze „suferinţa“ provocată de şocurile aplicate de monitor: gemete, strigăte, proteste vehemente etc., care se amplificau pe măsură ce creştea intensitatea şocurilor administrate.
Pe măsură ce experimentul înainta, iar semnalele de „suferinţă“ ale celor pedepsiţi se amplificau, apăreau sistematic rezistenţe, ezitări sau proteste din partea subiecţilor-monitori; de fiecare dată experimentatorul insista să se continue tratamentul convenit, însă dacă după patru incitări progresive ca intensitate subiectul refuza să continue, experimentul era întrerupt. Au fost urmăriţi următorii parametru: intensitatea socului mediu maxim dincolo de care subiecţii refuză continuarea experimentului, în pofida insistenţelor sursei; procentajul de subiecţi care acceptă administrarea unor şocuri de intensitate maximă (450 volţi); influenţa diferiţilor factori conecşi asupra acestor indicatori (proximitatea faţă de "victimă", tipul de feed-back primit de către monitor„ prestigiul sursei de influenţă ş.a.). Paralel a fost efectuată o anchetă în rândurile studenţilor, psihiatrilor şi persoanelor cu pregătire medie asupra modului cum acestea ar reacţiona într-o astfel de situaţie, şi în ce măsură subiecţii implicaţi se vor conforma indicaţiilor primite.
Rezultatele obţinute au răsturnat toate estimările, chiar pe cele mai pesimiste: în timp ce persoanele chestionate prevedeau un refuz cvasi-total de supunere faţă de solicitările experimentatorului, realitatea a fost cu totul alta: şocul mediu maxim administrat a fost de cca. 360 de volţi, iar proporţia subiecţilor care au administrat şocul maxim a fost de cca. 62 %.Pentru comparaţie, trebuie remarcat că estimările persoanelor chestionate au fost de şoc mediu maxim de 130 v. , cu o proporţie a celor care aplică şocul maxim de cca. 1-2 %, cu specificaţia că şi aceştia ar avea -fără îndoială- tulburări de personalitate. Deşi în toate situaţiile experimentale supunerea subiecţilor avea loc pe fondul unor încercări de rezistenţă, mustrări de conştiinţă şi autoreproşuri, totuşi procentul ridicat al celor care se supun este îngrijorător de mare, ridicând numeroase probleme de natură filosofică, psihologică şi etică. Cele mai multe interpretări ale fenomenului Miligram evidenţiază fragilitatea morală a fiinţei umane şi vulnerabilitatea în fala autorităţii. Rezultatele obţinute în diferite condiţii de desfăşurare a experimentului se prezintă astfel (88, 572):

Factori de condiţionare (prestigiu înalt/ redus)	Şoc mediu maxim	Procent de subiecţi supuşi
Feed-back de la distanţă	405 volţi	65 %
Feed-back vocal apropiat	360	62,5 %
Proximitate faţă de victimă	300	40 %
Contact fizic cu victima	255	30 %
Feed-back vocal; sursă cu prestigiu redus	250-350	45-48 %

Cercetările efectuate de **Meeus** şi **Raaijmakers** (1986) pe un model experimental asemănător, însă vizând violenţa psihologic-administrativă, au condus la rezultate şi

mai semnificative. Subiecţii erau puşi în situaţia de a provoca stres unor candidaţi, prin observaţii răutăcioase, descurajante sau injurioase referitoare la performanţa acestora. Ponderea subiecţilor care au mers până la cap, epuizând toate posibilităţile de provocare a acestei forme de agresiune psihologică a fost de cca. 90 %.

Interpretarea fenomenului de supunere destructivă este deosebit de complexă şi prezintă un evident interes social, în măsura în care numeroase persoane cu un comportament normal au fost şi pot fi antrenate în acţiuni de „agresiune comandată", invocându-se respectarea unor dispoziţii din partea unor autorităţi mai mult sau mai puţin legitime.
Pentru a explica fenomenul, **Miligram**, precum şi alţi cercetători, invocă convergenţa unei serii de factori:

(a) *Condiţiile socializării,* perioadă în care se produce *interiorizarea supunerii,* datorită statutului de dependenţă şi ascultare la care copilul, adolescentul şi apoi tânărul este obligat in baza modelului general de organizare ierarhică a societăţii; în acest context, se pierde progresiv statutul de autonomie în favoarea *statutului de ascultare,* în care autoritatea capătă prin ea însăşi ascendenţă asupra individului, acesta având tendinţa de a se supune automat.

(b) *Fragilitatea rezistenţei umane* în fala autorităţii, pe fondul renunţării la responsabilităţile care îi revin, dar a căror asumarea presupune un mult mai mare consum de energie psihică.

(c) *Factori de context afectiv,* în care apropierea sursei şi depărtarea victimei favorizează supunerea destructivă, cu toate că aceasta se desfăşoară pe fondul unui conflict intern, uneori foarte greu de depăşit.

(d) *Factori psiho-individuali* care conduc la o dependenţă excesivă faţă de autoritate, de regulă pe fondul unei neîncrederi în sine şi a unui accentuat sentiment de insecuritate; din acest punct de vedere există diferenţe mari de la o persoană la alta. Interdependenţele şi intercondiţionările dintre aceşti factori determină atât eficienţa influenţei sociale cât şi formele pe care statutul de ascultare se manifestă în situaţii sociale concrete.

(e) Persistenţa unor *modele culturale* care promovează modelul autoritarierarhic de organizare a vieţii sociale drept o valoare socială incontestabilă.

Putere, autoritate şi influenţă socială

Întreaga evoluţie a societăţii şi a vieţii sociale este rezultatul cumulat al unor influenţe complexe, de natură educaţională, politică, economică, morală, juridică, estetică sau religioasă. Exercitarea sistematică a influenţelor formative, de coordonare şi control se realizează prin intermediul unor centre de *putere socială,* de a căror calitate structurală şi funcţională depinde atât progresul social general, cât şi integrarea armonioasă în viaţa socială a indivizilor şi grupurilor. Posibilităţile unor factori sociali (persoane, grupuri, organizaţii sau instituţii) de a influenţa sistematic alte componente ale structurilor sociale pot fi descrise prin intermediul unor concepte centrale din cadrul teoriei sistemelor sociale, şi anume conceptul de *putere şi autoritate.*
Puterea desemnează *capacitatea unui actor social de a lua decizii şi de a asigura îndeplinirea lor, prin utilizarea diferitelor mijloace de persuasiune, manipulare sau constrângere.* Într-un sens tehnic, se poate aprecia că actorul a are putere asupra actorului R dacă îi poate determina un comportament care nu s-ar produce fără intervenţia sa. În măsura în care toate subsistemele sociale şi poate formele de

activitate colectivă presupun o diferenţiere a rolurilor de conducere şi execuție, puterea reprezintă o componentă esențială a vieții sociale, la poate nivelurile şi în poate formele sale. Cu alte cuvinte, după cum remarca **G. Balandier**, puterea rezultă din nevoia fundamentală a oricărei societăți de a se împotrivi entropiei care o amenință cu dezordinea (10, 60).
Clasificarea formelor de putere. Între factorul de influență şi țintă se dezvoltă relații asimetrice de tipul dominare-subordonare, conducere-supunere, coordonare-executare, raporturi care impun diferențieri structurale şi funcționale între diferitele componente ale sistemelor sociale. În consecință, în funcție de nivelul la care se manifestă, se pot deosebi relații de putere interpersonală, grupală, organizațională, instituțională, statală şi internațională. În funcție de domeniul în care se manifestă şi instrumentele pe care le foloseşte, puterea poate fi de natură politică, economică, militară, juridică, religioasă, educațională şi informațională.

O distincție deosebit de interesantă din punct de vedere psihologic trebuie făcută între *puterea virtuală şi puterea real-exercitată:* prima exprimă o potențialitate învestită cu multe atribute imaginare de către actorii sociali, în timp ce a doua este puterea în act, care -deşi efectivă- este supusă uzurii, pierzându-şi progresiv aura, componentele imaginare şi implicit eficiența. Are loc un fenomen paradoxal: în anumite condiții, puterea exercitată îşi pierde progresiv prestigiul şi capacitatea de a produce efectele scontate, fiind din acest punct de vedere inferioară puterii virtuale.
Unele dintre cercetările noastre evidențiază o scădere drastică a prestigiului unui factor virtual de putere în urma exercitării atributelor sale, scădere care poate să meargă până la 60-70 %. Uzura puterii în actul exercitării sale ridică multe probleme de natură psihosocială, politică şi filosofică, aspecte de care trebuie să se lină cont în elaborarea strategiilor de exercitate a acestor importante funcții sociale.
De asemenea, distincția dintre puterea *formală* şi cea *informală* ridică numeroase probleme de natură teoretică şi practică, aceasta din urmă implicând numeroşi factori de natură psihoindividuală, psihosocială şi socioculturală.
Analiza psihosociologică a sistemelor de putere implică evidențierea şi cuantificarea următoarelor dimensiuni:

(1) Stabilirea naturii puterii (politică, economică, juridică etc.) şi a nivelului la care se exercită (interpersonal, grupal, organizațional etc.).
(2) Determinarea câmpului social în care se exercită (categorii de persoane, grupuri sau categorii socioculturale sau profesionale).
(3) Identificarea originii puterii, respectiv a forțelor sociale care o susțin şi o promovează, precum şi a „releelor“ utilizate (agenți de influență).
(4) Analiza raporturilor psihosociale, formale şi informale, dintre sursă, relee şi ținte (raporturi de natură politică, economică, culturală ş.a.).
(5) Instrumentele folosite în exercitarea puterii (mijloace de persuasiune, manipulare sau constrângere; tipuri de sancțiuni sau recompense; modalități de control şi coordonare a activității sociale etc.).
(6) Modalitățile de exercitare a puterii (prin cooperare - care semnifică "puterea de a face“, sau conflict - care semnifică "puterea asupra“).
(7) Legitimitatea, autoritatea şi alte resurse ale factorului de putere (prestigiu, competență, statut public, mijloace materiale etc.).
(8) Autonomia de care dispun factorii de putere şi țintele în impunerea - respectiv adoptarea- comportamentului dorit de sursa puterii.
(9) Efectele imediate şi în timp ale exercitării puterii: asupra sursei, releelor, țintelor şi mediului social particular şi general.

Analiza corelativă a acestor dimensiuni conduce la stabilirea profilului unei anumite puteri sociale, a structurii şi funcţiilor sale în cadrul unui spaţiu sociocultural dat, oferind totodată elementele necesare elaborării strategiilor de menţinere a formelor benefice de putere şi contracararea acelora cu efecte nocive asupra dezvoltării sociale.
Autoritatea este un concept complementar aceluia de putere, având două accepţiuni curente: a) instanţă învestită formal cu exercitarea unei puteri, de natură administrativă, politică, economică, militară, juridică sau educaţională; b) calitatea unui factor social de a induce respect şi supunere. Implicit, vom face distincţie între: *autoritatea formală,* acordată oficial, pe căi instituţionale; *autoritatea informală,* dobândită datorită unor calităţi intrinseci ale unui actor social (prestigiu, competenţă, resurse intelectuale deosebite, statutul profesional, performanţă recunoscută social, statutul economico-material etc.). Cea de a doua accepţie are o semnificaţie psihosocială deosebită, deoarece evidenţiază raporturile subtile dintre putere, înţeleasă ca o capacitate de a determina efectele dorite, pe de o parte, şi structura calităţilor care pot condiţiona eficienţa actului de putere, pe de altă parte (v. 23; 66).
Din această perspectivă, *puterea desemnează o ascendenţă socială dobândită instituţional,* fără o legătură esenţial-necesară între poziţia ocupată şi calităţile individuale ale actorului, în timp *ce autoritatea semnifică o ascendenţă preponderent psihosocială, susţinută de calităţile intrinseci ale actorului,* calităţi obiectivate şi manifestate într-un context relaţional şi cu incidenţă pozitivă asupra celor din jur. Puterea este percepută Ca o forţă exterioară actorilor asupra cărora se exercită, în timp ce autoritatea derivă dintr-o relaţie psihosocială specifică dintre cei doi factori; sursa autorităţii îşi obţine puterea în urma recunoaşterii şi învestirii din partea celor pe care îi valorizează prin atitudinea şi acţiunile sale. Mai poetic spus, în forma inconfundabilă dată de **C. Noica** acestei idei, „are autoritate cel ce te sporeşte".
În baza acestei diferenţieri conceptuale, vom observa că, uneori, un actor poate fi învestit formal cu putere, fără să se bucure însă de autoritate, în timp ce alteori, actorul posedă o autoritate care nu derivă din poziţia sa oficială, puterea efectivă de care dispune putând fi superioară aceleia din primul caz. Puterea formală fără atributul autorităţii tinde să se exercite preponderent prin constrângere, pe un fond relaţional conflictual, în timp ce puterea susţinută sau derivată din autoritate se va exercita preponderent prin persuasiune, pe un fond relaţional pozitiv şi cooperant.
Orice sistem sau subsistem de putere socială se circumscrie pe următoarele dimensiuni principale: 1) *forţa* de care dispune în acţiunea de elaborare şi impunere a deciziilor sale în cadrul unui câmp social determinat; 2) *legitimitatea*, care exprimă măsura în care poziţia de forţă derivă dintr-un proces social reglat de norme recunoscute de majoritatea membrilor comunităţii respective; 3) *valorile* pe care se fundamentează şi pe care le promovează în contextul exercitării autorităţii sale; 4) *resursele* de care dispune, de ordin uman, financiar, material, informaţional, normativ, organizatoric, carismatic sau de prestigiu; 5) *mijloacele* pe care le foloseşte pentru impunerea valorilor directoare şi realizarea actelor de decizie, control şi coordonare a activităţilor sociale din zona de autoritate; 6) *relaţiile* cu alte sisteme de putere şi cu diferitele categorii sociale care compun colectivitatea aflată în spaţiul său de exercitare a puterii; 7) *eficienţa* socială a activităţii de exercitare a puterii. Profilul psihosocial al oricărui sistem de putere este dat de interacţiunea dinamică dintre aceste dimensiuni, cu diferenţe marcante în funcţie de etapa istorică de dezvoltare a societăţii, caracteristicile spaţiului cultural şi tipul de putere avută în vedere: putere politică, juridică, economică, militară ş.a.
Din această perspectivă dinamică, momentul psihosocial cel mai semnificativ în evoluţia unui sistem de putere este acela în care, după cum sublinia **J.J. Rousseau**,

forța se transformă în drept și supunerea în datorie; este momentul în care forța se legitimează, fiind învestită cu autoritate chiar de către aceia asupra cărora se exercită.
În rândul diferitelor sisteme de putere din cadrul societății, puterea politică ocupă o poziție cu totul aparte, constituind elementul central al puterii sociale (alături de cea economică), în jurul căreia se polarizează şi de care depind toate celelalte forme de putere (juridică, militară ş.a.). Puterea politică desemnează ansamblul relațiilor de influență pe care un grup le exercită asupra ansamblului societății, în sensul impunerii unor obiective de evoluție generală care să corespundă intereselor unei anumite categorii sociale. Activitatea puterii politice este strâns legată de procesul stratificării sociale, presupunând fixarea obiectivelor evoluției şi activității sociale pe domenii, elaborarea strategiilor de realizare a respectivelor obiective şi controlul realizării acestora.
Structura sistemului politic implică *partidele, grupurile de influență, categoriile sociale* ale căror interese sunt reprezentate şi promovate de către partide, *instituțiile* conexe (parlamentul - în primul rând) şi statul, ca instrument principal al exercitării puterii politice.
Partidele sunt componentele esențiale ale sistemului politic, acestea constituind forma de organizare a unor persoane şi grupuri sociale care împărtăşesc aceeaşi ideologie, pe care o promovează activ, în interesul categoriilor sociale pe care le reprezintă. Raporturile dintre partidele unui sistem politic pot fi *cooperante, competitive* sau *conflictuale*, în funcție de caracteristicile obiectivelor politice, economice sau juridice pe care le promovează, de climatul existent într-un anumit context social-istoric şi economic, precum şi de maturitatea sistemului social-politic, obiectivată în tradiții şi cadre normative larg acceptate.
Din punct de vedere psihosocial, partidele sunt grupuri virtuale de putere, a căror funcționalitate este dată de organizarea lor internă, pe de o porte, şi de existența unui sistem politic în care se inserează pe baza unor principii şi norme general recunoscute şi acceptate, într-o anumită etapă de dezvoltare a societății. Legăturile dintre membrii unui partid, şi dintre aceştia şi alte categorii de persoane sunt deosebit de complexe, implicând factori axiologici, intelectuali, ideologici, afectivi, motivaționali, ocupaționali, etnici, religioşi şi de statut socio-economic. Din acest punct de vedere, partidele îndeplinesc o importantă funcție de structurarea a relațiilor sociale, alături de funcțiile de direcționare şi coordonare a activităților sociale în raport cu anumite obiective strategice de dezvoltare ştiințifică, economică, culturală, sau educațională.
De remarcat faptul că structura generală a societății este destul de bine radiografiată prin intermediul configurației partidelor şi forțelor politice care acționează în societate la un moment dat.

În cadrul unei cercetări privind factorii care determină adeziunea la anumite partide politice, s-a constatat o evoluție semnificativă a structurii motivaționale a subiecților. Astfel:

(a) În prima etapă, aceea a adeziunii la o formațiune politică, motivația determinantă prezintă un înalt grad de eterogenitate, şi anume: motivație ideologică - 12 %; atracția unui grup de prestigiu - 15 %; implicare în viața de grup - 4 %; simpatia față de personalitățile partidului - 21 %; nevoi persoane de integrare şi protecție - 9 %; nevoi de autovalorizare - 14 %; considerente instrumentale- 18 %; alte considerente 7 - %.

(b) În a doua etapă, după cca. 6 luni de la implicarea în viața politică, au loc restructurări semnificative în ceea ce priveşte ponderea factorilor motivaționali subiacenți: motivație ideologică - 29 %; atracția vieții de grup - 21 %; identificarea cu

personalitățile marcante ale partidului - 17 % ; atracția față de activitatea politică în sine - 13 %; altele 10 % .
După cum se poate observa, în faza prealabilă integrării în viața unui grup politic prevalează factorii motivaționali contextuali, în condițiile în care participarea la viața de grup nu este încă realizată. O dată cu înscrierea formală în organizația locală, încep să se dezvolte şi componentele motivaționale care țin de viața interioară a grupului, fapt ce determină şi amplificarea factorilor care favorizează dezvoltarea raporturilor interpersonale pe baza adoptării unei ideologii comune, sau a identificării cu liderul reprezentativ al partidului. În această fază, grupul începe în mod evident să aibă o influență formativă complexă asupra membrilor săi.

Rezistența la influență

După cum s-a arătat, influența socială sistematică realizată prin intermediul unor instituții precum familia, şcoala sau biserica constituie unul dintre mecanismele psihosociale fundamentale care asigură învățarea, adaptarea şi integrarea socială a membrilor unei colectivități. Aceasta este considerată o influență pozitivă, cu caracter formativ, care asigură coerența şi funcționalitatea oricărei societăți. Însă, datorită multitudinii de factori care intervin în acest proces şi în anumite condiții, influența formativă poate să conducă la apariția altor efecte decât cele scontate. Rezultanta influențelor sistematice care vizează formarea şi integrarea socială a individului constă în tipurile de comportament prin care acesta se raportează la mediul său: comportament care, într-un sens foarte general, poate fi apreciat ca *prosocial* (altruism, sprijin, filantropie), *cosocial* (diferite forme de colaborare şi competiție), sau *antisocial* (devianța accentuată, delincvența şi infracționalitatea). Ultima categorie de comportamente este rezultatul direct al unor eşecuri în procesul modelării psihosociale a personalității. Din acest punct de vedere, „efectele perverse“ aIe influenței sociale pot îmbrăca forma *reactanței, anomiei, devianței* sau *delincvenței,* ultimele două având incidențe profund negative asupra vieții sociale.
Reactanța constă din dezvoltarea unei motivații negative față de influența formativă, legată de sentimentul pierderii libertății personale sub presiunea anumitor factori sociali. Este vorba de adoptarea unui comportament independent, atunci când persoana este supusă unor influențe considerate arbitrare sau tiranice. Reactanța îşi are originea în nevoia de libertate individuală, iar efectul imediat constă în adoptarea unei atitudini sau comportament prin care se încearcă recâştigarea libertății pierdute sau amenințate. Reactanța poate varia în limite largi, în funcție de următorii parametri, dintre care amintim:
• Reactanța creşte proporțional cu măsura în care libertatea este amenințată; presiunea excesivă poate determina efecte mai reduse decât atunci când presiunea este discretă.
• Reactanța sporeşte în concordanță cu importanța pe care subiectul o acordă atitudinii sau comportamentului amenințat.
• Reactanța este proporțională cu intensitatea convingerii că fiecare persoană are dreptul la libertate şi la unicitate.
• Cedările anterioare în fața unor factori de influență reduc intensitatea reactanței la situații de influențare noi, în timp producându-se o uzură a capacității de rezistență cu atât mai mare cu cât compromisurile au fost mai frecvente şi mai importante.
• Factorii educaționali influențează semnificativ dezvoltarea unor trăsături de personalitate care antrenează atitudini generale de tip liberal sau nonconformist, care predispun la reactanță.

• Climatul social general condiţionează în mod esenţial intensitatea reactanţei, societăţile conformiste tolerând într-o mică măsură comportamentele independente. În acest caz se dezvoltă forme de rezistenţă interioară, ceea ce poate conduce la apariţia unor fenomene de "dedublare" axiologică şi normativă a vieţii individuale.
Multe cercetări de psihologie socială au vizat schimbările atitudinale care survin ca urmare a *situaţiilor de cenzură.* Este vorba de situaţii în care se încearcă limitarea libertăţii individuale, ceea ce conduce la apariţia fenomenului de reactanţă. Astfel, **Wincktung** şi **Brehm** (1976) au creat o situaţie de cenzură, folosind următorul model experimental. În cadrul unui grup format din elevi de liceu s-a pus în discuţie ideea scăderii vârstei de vot, temă de interes pentru toţi cei în cauză. În prima etapă, s-a aplicat un chestionar pentru a determina atitudinile manifestate de elevi faţă de această problemă; valorile medii obţinute au fost considerate ca element de referinţă pentru etapele următoare. În a doua etapă, a fost anunţată sosirea unui conferenţiar care să argumenteze competent ideea reducerii vârstei de vot. Însă întâlnirea a fost contramandată chiar cu puţin înainte de ora planificată; unei părţi a elevilor i s-a comunicat că întâlnirea o fost blocată de un for şcolar superior, care nu agrea tema, iar celeilalte părţi i s-a comunicat că invitatul s-a îmbolnăvit. În a treia etapă s-a procedat la reevaluarea atitudinii elevilor faţă de problema vârstei de vot. Rezultatele au fost deosebit de semnificative: în timp ce la nivelul celui de al doilea grup (informat despre boala conferenţiarului) nu s-a constatat o modificare sensibilă a atitudinilor anterioare, la nivelul grupului care a considerat că a fost supus unei cenzuri, atitudinile au cunoscut o evoluţie spectaculoasă în favoarea reducerii vârstei de vot. Deci, percepţia unei limitări a libertăţii individuale de alegere a condus la un efect contrar celui avut in vedere de cenzor.
În legătură cu efectul *nevoii de unicitate* asupra conformării la opiniile majoritare, se constată ca atunci când subiecţii sunt informali asupra faptului că părerile sau comportamentele lor sunt foarte asemănătoare cu cele ale majorităţii, apare tendinţa adoptării unor atitudini originale, care să-i diferenţieze de masa considerată amorfă şi "fără personalitate".
Anomia reprezintă o *stare psihosocială disfuncţională, generată de incompatibilităţile, incongruenţele sau conflictele existente între criteriile, valorile şi normele morale care reglează comportamentele atitudinile şi comportamentele individuale şi de grup.* Anomia este rezultatul unei rezistenţe sau impermeabilităţi faţă de influenţele formative prin intermediul cărora se realizează configurarea *şi interiorizarea* normelor şi valorilor morale, însă pe fondul inconsistenţei a chiar respectivelor norme şi valori, precum şi a ineficienţei factorilor implicaţi în modelarea morală a individului. Acest fapt generează un conflict atât în plan individual, între diferitele sisteme axiologice şi normative aflate în raporturi de incongruenţă, datorat gradului diferit de configurare, interiorizare şi consolidare, cât şi în plan extern, între imperativele morale ale societăţii, mecanismele psihosociale prin care acestea sunt susţinute şi promovate şi comportamentele individuale sau de grup aferente . Anomia este expresia unui eşec existenţial, dar şi a unuia de integrare socială.
Cauzele anomiei sunt în primul rând de ordin social şi psihosocial, datorită uzurii la care sunt supuse valorile tradiţionale în contextul schimbărilor rapide survenite în planul normelor instituţionale şi al raporturilor umane, precum şi datorită desincronizărilor şi dizarmoniilor dintre diferitele sectoare ale vieţii individuale şi sociale, precum şi dintre instituţii şi individ. În acest context, normele îşi pierd total sau parţial suportul axiologic, caracterul lor inconsistent şi contradictoriu

inducând comportamente de aceeaşi factură. Societatea îşi pierde solidaritatea organică, credibilitatea axiologică şi coerenţa morală, iar individul îşi duce existenţa într-o zonă plină de incertitudini morale şi existenţiale; normele devin inoperante, determinanţii comportamentali ţinând mai degrabă de pulsiuni decât de morală. După opinia lui **R.K. Merton**, anomia este rezultatul faptului că societatea propune membrilor săi anumite obiective şi standarde morale, fără să ofere şi modelele, mijloacele şi condiţiile care să permită atingerea acestora. În această accepţie, anomia este un proces prin care structurile sociale creează ele însele condiţiile încălcării codului moral, răspunsul anomic constituind o reacţie „normală" la situaţia dată. Datorită implicaţiilor sale psihosociale, anomia capătă valoare explicativă pentru multe dintre fenomenele sociale disfuncţionale ale lumii contemporane: devianţa, delincvenţa, violenţa, suicidul etc.

Devianţa constituie o *formă de comportament plasat în contradicţie sau în afara normelor şi valorilor general recunoscute într-un anumit spaţiu sociocultural.* Grupurile, organizaţiile şi instituţiile sociale impun limite de normalitate comportamentală, reprezentând ceea ce este dezirabil şi acceptat de majoritatea colectivităţii respective. În sensul cel mai general, orice încălcare a acestor limite reprezintă o formă de devianţă, evaluată şi sancţionată în funcţie de anumite criterii: amplitudinea devierii în afara limitelor de comportament considerat normal; importanţa normelor încălcate; statutul social al deviantului (vârstă, sex, poziţia socială şi profesională, nivel de instrucţie ş.a.); circumstanţele în care se produce actul; consecinţele sociale, reale sau virtuale, ale comportamentului deviant etc. În toate formele ei, devianţa este expresia eşecului procesului social de influenţă formativă prin intermediul căruia are loc modelarea şi *normalizarea* comportamentului în ontogeneză.

Din perspectiva concepţiei funcţionaliste a lui **Merton**, devianţa reprezintă *ansamblul comportamentelor care ameninţă echilibrul sistemului social,* caracterul lor disfuncţional perturbând raporturile considerate normale în planul vieţii cotidiene. În anumite forme de manifestare, devianţa implică şi respingerea ordinii instituţionale şi a dictatului autorităţii, fără ca acest fapt să presupună şi încălcarea legilor pe care acestea le reprezintă şi le promovează; când şi acest fapt se realizează, devianţa se transformă în delincvenţă.

Uneori, ca formă de respingere a conformismului rigid şi conservator, devianţa poate căpăta caracterul unui efort spre schimbare, vizând spargerea uniformităţii amorfe impusă de o majoritate inertă şi insensibilă la nou; în acest caz devianţa constituie o premisă a evoluţiei sociale, fundamentând -după cum s-a văzut în istorie- orice mişcare revoluţionară sau reformatoare.

Putem identifica mai multe surse psihologice ale devianţei ca fenomen psihosocial, semnificaţia comportamentului deviant fiind nemijlocit condiţionate de acestea:

(a) *Deficienţe în procesul formării personalităţii:* interiorizarea defectuoasă a normelor morale, forţa supraeului fiind incapabilă *să se opună eficient* impulsurile egoiste ale sinelui.

(b) *Deficienţe în procesul integrării sociale:* participarea superficială la viaţa grupurilor, organizaţiilor şi instituţiilor sociale determină un slab control asupra comportamentului individual, presiunea spre conformare la normele sociale fiind slabă şi sporadică.

(c) *Reactanţa:* apariţia unor motivaţii negative faţă de influenţa care încearcă limitarea libertăţii individuale sau a manifestării originale a personalităţii.

(d) *Anomia:* societatea este incapabilă să ofere modele congruente de comportament care să armonizeze valorile, cadrul normativ şi practica socială;

incongruența sistemelor şi instituțiilor sociale se transformă în deruta morală a individului.
(e) *Trăsături nonconformiste ale personalității:* presiunea excesivă spre uniformitate, pe de o parte, nevoia de protejare a propriei libertăți, nevoia de unicitate şi sensibilitatea față de nou, pe de altă parte, pot determina manifestări nonconformiste, ca formă pozitivă de adaptare.
(f) *Excesul controlului social şi manifestarea arbitrară a autorității:* orice formă de exces determină reacții de reechilibrare; acestea neputându-se realiza în cadrul sistemului, se manifestă sub forma contestării acestuia, a normelor sale de funcționare sau a valorilor pe care le reprezintă sau le promovează.
(g) *Disfuncționalități sociale majore:* momentele de criză economică, politică, morală sau ideologică, care de cele mai multe ori premerg şi însoțesc mişcările revoluționare sau marile mutații sociale, favorizează şi implică comportamente netipice care, în situații normale, sunt considerate deviante sau chiar delincvente. De asemenea: 1) *Parcurgerea unor etape de criză în evoluția personalității:* anumite faze normale de evoluție a personalității implică forme de comportament negativist sau nonconformist, care vor dispărea o dată cu depăşirea etapelor respective (criza adolescenței, de exemplu); 2) *Situații conjuncturale:* împrejurări psihosociale speciale, conjugate cu stări psihice particulare care, scăpând controlului individual, pot genera comportamente deviante tranzitorii; 3) *Tendințe comportamentale psihopatice* pe fondul apariției unor tulburări de personalitate, sau a dezvoltării unor factori psihopatologici, comportamentale aferente acestor stări îmbracă frecvent forma unor manifestări deviante, a căror origine poate fi greu de identificat, mai ales în faza inițială de manifestare a disfuncționalităților psihice.

Multitudinea factorilor psihoindividuali şi psihosociali care concură la generarea sau susținerea unor forme de comportament deviant impune o analiză diagnostică şi prognostică nuanțată, singura care va permite diferențierea unor forme de manifestarea nonconformistă cu incontestabile efecte pozitive în dinamica socială, de acele comportamentele accentuat deviante, tinzând spre limita delincvenței, având consecințe nocive asupra vieții individuale şi de grup.
Delincvența *reprezintă* ansamblul comportamentelor cu caracter antisocial, prin care se încalcă regulile de drept ale unei comunități, sancționate penal datorită consecințelor grave pe care le implică. *În poate formele sale de manifestare, delincvența constituie o amenințare serioasă pentru echilibrul social, cu multiple implicații de ordin politic, juridic, economic, educațional şi cultural.* Delincvența este un simptom grav al îmbolnăvirii organismului social.
Clasificarea comportamentelor delincvențiale se face după următoarele criterii: *1) Gradul de intenționalitate :* neintenționată, neintenționată însă în cadrul unei situații preinfracționale, premeditată. 2) *Modul de participare la comiterea delictului:* individual, în grup restrâns, în cadrul unui fenomen de mulțime. 3) *Gradul de responsabilitate:* perfect responsabil, sub imperiul unei emoții puternice, deficiență intelectuală minoră, deficiență mentală majoră, boală psihică, stare patologică determinată de intoxicare (cu alcool, droguri , medicamente etc.). *4) Repetabilitatea infracțiunii:* pentru prima oară, recidivă simplă, recidivă multiplă. 5) *Gravitatea infracțiunii:* uşoară, medie, gravă, crimă. 6) *Împrejurările producerii infracțiunii:* cu circumstanțe atenuante, fără circumstanțe atenuante (67).

Studiul fenomenelor psihosociale legate de devianţă şi delincvenţă trebuie să vizeze atât structura şi dinamica personalității subiectului, respectiv factorii psihogeni care stau la baza producerii comportamentului discordant, cât şi aspectele ținând de contextul social general şi particular, respectiv factorii sociopatici implicaţi şi condițiile particulare în producerea acestor comportamente.
Cauzele interne ale delincvenței pot fi identificate atât la nivelul structurii generale a personalității (configurația sistemelor motivaționale, atitudinile, caracteriale), cât şi în planul schemelor relaționale pe care subiectul le-a interiorizat în ontogeneză, in urma procesului de socializare şi integrare socială.
Dintre aceşti factori, cei mai semnificativi sunt legați de configurația motivațională a subiectului. Prevalența unor motivații biogene, primar-instinctuale, sau a unora formate pe fondul consumului de droguri şi alcool determină în mod semnificativ producerea comportamentelor deviant-delincvenţiale. În acest sens, se poate vorbi chiar de o „motivație cvasipatologică", în care predomină emoțiile violente, persistența stărilor de afect mult timp după ce factorul declanşator a dispărut, apariția unei motivații patogene, declanşate şi întreținute de suferințele victimei, instabilitatea emoțională accentuată etc. Consumul de alcool şi droguri constituie unul dintre cei mai importanţi factori în producerea comportamentelor deviant-distructive, având o pondere de până la 45-60 % (67,228).
Nu trebuie ignorată nici relația specială care se poate instala între agresor şi victimă: unele cercetări evidențiază faptul că cca. 4-8 % dintre comportamentele agresive se produc ca răspuns la provocările explicite sau implicite venite din partea victimei. Această relație specifică victimă-agresor este studiată cu mijloace interdisciplinare de *victimologie,* care poate fi considerată ca o ramură specializată a psihologiei sociale şi a celei juridice.
Dintre *cauzele interne* ale delincvenței, în afară de cele menționate mai sus, foarte importante sunt cele care țin de stările de *frustrare şi agresivitate,* nativă sau dobândită: pentru cca. 65 % dintre delictele comise în țările occidentale pe o perioadă de mai mulți ani au fost invocate stări de frustrare şi agresivitate cronică, cauzele acestora ținând de unii sau alții dintre factorii menționați anterior. Pentru adulţi, pe lângă factorii menționați intervin şi cei legați de *eşecurile* repetate în plan profesional sau familial, precum şi stările de „vid existențial“ care se definesc în zona de interferență a unor factori subiectivi şi obiectivi, caracteristici pentru relațiile sociale ale subiectului respectiv.
Cauzele externe ale devianței derivă din modul de organizare a grupurilor, instituțiilor, activităților şi vieții sociale în general. Stresul social specific societății moderne hipertehnologizate şi informatizate, fenomenul *tanzienței* relaționale, ocupaționale, organizaționale şi rezidențiale, rigiditatea instituțiilor sociale active - corelată cu destrămarea instituțiilor tradiționale, degradarea continuă a echilibrului ecologic şi artificializarea existenței cotidiene, anomizarea vieții sociale, politice şi economice, alterarea calității vieții ş.a., sunt tot atâția factori care pot facilita sau condiționa apariția comportamentelor deviante şi -la limită- a delincvenței.
Aceşti factori psihosociali şi socioculturali se pot organiza spontan în configurații specifice pentru anumite compartimente ale vieții sociale şi pentru anumite spații cultural-istorice, generând *sociopatiile,* ca forme denaturate şi traumatizante de raportare a individului la mediul său social (v. cap. IX).
O problemă psihosocială cu totul deosebită o reprezintă *delincvența juvenilă,* fenomen care cunoaşte o îngrijorătoare extindere în societatea contemporană. Cauzele sunt în primul rând de ordin social, fiind acuzate în egală măsură familia, distribuția inegală a produsului social, sărăcia, anomia specifică societăților hiperdezvoltate, influența

nocivă a unor grupuri promotoare ale violenței, toxicomania, destrămarea tradițiilor comunitare şi a instituțiilor care susțin coeziunea socială pe baza unor valori universale, influența nefastă a mass-media promotoare de "violență pasivă", accesibilitatea armelor şi drogurilor etc. Astfel, se constată că cca. 80 % dintre delincvenții juvenili provin din familii destrămate, corupte, alcoolice sau incomplete; iar cca. 60 dintre tinerii americani care au comis delicte afirmă că s-au inspirat din emisiunile tv., care se întrec în a difuza programe având ca temă delincvența şi violența în toate formele lor. O parte însemnată a tinerilor delincvenți provin din familii sărace, frustrarea fiind în acest caz generatoare de comportamente delincvențiale. O altă parte provine din familii cu o stare materială foarte bună, explicația ținând de exacerbarea trebuințelor şi aspirațiilor consumatoriste, fără o corelare cu eforturile de obținere personală a bunurilor materiale dorite.
În ultima perioadă există tendința ca problemele generale ale tineretului, sub aspect social, cultural, economic, politic, educațional, psihologic şi psihosociologic, să fie abordate într-o manieră unitară, în cadrul unei discipline de sine stătătoare: *juventologia.* Aceasta este o ştiință' cu caracter interdisciplinar, în cadrul căreia psihologia socială deține un loc central.
Ca o sinteză a celor expuse mai sus, profilul psihosocial al delincventului arată astfel: (a) tendințe agresive, manifeste sau latente; (b) carențe educaționale (slăbiciunea supraeului); (c) instabilitate emoțională (fragilitatea eului); (d) sentimente accentuate de insecuritate şi frustrare; (e) inadaptare socială şi profesională; (f) dezrădăcinare culturală; (g) proveniență din familii dezorganizate sau corupte; (h) tendințe spre conduite duplicitare şi egocentrice; j) pretenții materiale exacerbate, necorelate cu efortul social pozitiv; (i) anturaj promotor al valorilor negative, al negativismului şi devianței; (k) influența directă a unor grupuri delincvențiale; (1) tulburări patologice ale personalității.
În concluzie, principalii factori determinanți ai fenomenului de delincvență şi criminalitate au fost identificați atât la nivel macrosocial (ținând de crizele de sistem) şi microsocial (ținând de influența grupurilor şi influențelor interpersonale), cât şi la nivel individual (ținând de deficiențe ale personalității şi tulburări de adaptare). În consecință, strategiile de combatere a delincvenței trebuie să pornească de la diagnosticarea şi interpretarea interdependenței acestor factori, acțiunile profilactice trebuind să aibă un caracter sistemic.

- **Întrebări şi exerciții**

1.Definiți şi caracterizați relațiile de influență..
2.Evidențiați clasificarea formelor de influență socială.
3.Care sunt principalele forme ale influenței psihosociale?
4.Enumerați elementele unei strategii de persuasiune.
5.Clasificați formele de manipulare.
6.Care sunt efectele influenței sociale?

Prelegerea 6
Microgrupurile sociale

Introducere

Această primă prelegere asigură o introducere generală în problematica microgrupurilor sociale, inssitând asupra structurii şi proceselor psihosociale de grup, fenomenelor psihosociale de grup, dinamicii grupurilor ca instrument de acțiune psihosocială.

Obiective

La sfârşitul acestei prelegeri, studentul va putea :

- să aibă o înțelegere mai largă a diferitelor aspecte ale problematicii microgrupurilor şi a specificului abordării psihosociologice a acestora;
- să dobândească abilitatea de a folosi din punct de vedere teoretic concepte şi raționamente ce țin de psihologia socială pentru tematica specificată ;
- să coreleze dimensiunile teoretice cu cele practice ale psihologiei sociale;

Conținut şi tematizare

1.*Problematica grupurilor sociale*

Identificarea şi cercetarea componentelor societății umane şi a relațiilor dintre acestea constituie o preocupare majoră atât pentru sociologie cât şi pentru psihologia socială, politologie sau antropologie. Folosind un sistem conceptual larg acceptat,

societatea globală este compusă dintr-un ansamblu de *formațiuni sociale*,

înțelese ca rețele de indivizi care au în comun modele culturale sau subculturale, pe baza cărora se dezvoltă procese de relativă uniformizare, distribuire de statute, roluri şi funcții, precum şi de orientare selectivă în raport cu probleme generale ale societății (25; 88; 164 ş.a.).

Principalele **tipuri de formațiuni** sociale sunt: *grupurile, colectivitățile* şi *organizațiile*.

- *Grupurile* sunt formațiuni sociale în care indivizii interacționează direct pe baza unor reguli acceptate şi se recunosc ca membri ai unei entități distincte, într-un anumit moment şi loc.
- *Colectivitățile* au la bază aceeaşi recunoaştere a unor norme şi principii comune, dar nu presupun interacțiuni directe între membri (este cazul etniilor, sau credincioşilor unui anumit rit, de exemplu):
- *Organizațiile* sunt formațiuni deliberat constituite în vederea atingerii unui anumit scop, prin folosirea explicită a unor strategii de decizie şi control.

În calitatea lor de cadre naturale ale formării şi manifestării ființei umane, *grupurile constituie verigile esențiale ale sistemului social global*, realizând legătura necesară individual şi social, adică dintre planul existenței psihoindividuale şi cel al existenței macrosociale.

Definiție, caracterizare generală, modele

Psihosociologia grupurilor sociale reprezintă una dintre principalele teme ale psihologiei sociale, cu multiple implicații teoretice şi practice în toate domeniile vieții sociale. Diferențierea calitativă a grupurile derivă din numărul membrilor care le compun, respectiv din tipurile de interacțiuni care se dezvoltă între aceştia. Din acest punct de vedere, vom face o distincție conceptuală şi metodologică între grupurile *primare* (microgrupurile cu un număr relativ mic de membri), grupurile *secundare* (formate din mai multe grupuri primare) şi grupurile *terțiare* (mulțimile). La fiecare

dintre aceste niveluri de structurare, grupurile manifestă o fenomenologie psihosocială specifică, ceea ce impune tratarea lor ca forme distincte ale realităţii sociale, aflate însă într-o strânsă interdependenţă În cadrul acestui capitol vom analiza problematica microgrupurilor sociale, primul nivel integrativ în care se manifestă interacţiunea dinamică dintre fenomenologie psihoindividuală şi cea psihosocială.

Microgrupurile sunt *sisteme dinamice* care asigură un prim nivel de integrare în cadrul sistemului social general, în care instituţiile şi organizaţiile vor constitui nivele superioare de structurare a vieţii psihosociale. În general, se acceptă că microgrupurile sociale (grupuri primare sau grupuri restrânse - în terminologia altor autori) prezintă următoarele caracteristici esenţiale:

- *Un număr redus de membri,* care face posibilă o percepţie interpersonală directă şi reciprocă, bază pentru dezvoltarea unui sistem complex de interacţiuni afective, informaţionale, de influenţă sau acţionale. Limita superioară este apreciată la cca. 20-30 membri, dincolo de care interacţiunile directe de tipul "faţă în faţă" nu mai sunt posibile.
- *Relaţii afective intime Şi nemijlocite,* manifestate sub formă de simpatie, antipatie sau indiferenţă sociometrică; acest tip de interacţiuni constituie fundalul pe care se desfăşoară procesele şi fenomenele psihosociale de grup.
- *O strânsă interdependenţă a membrilor,* născută în contextul acţiunilor comune şi având ca bază sentimentul solidarităţii şi coeziunii de grup.
- *Diferenţierea rolurilor* între membri grupului; din acest punct de vedere, grupul apare ca un sistem de distribuire a rolurilor, astfel încât funcţiile sale constitutive să poată fi îndeplinite în condiţii optime.
- *Existenţa unor scopuri şi valori comune,* premise ale dezvoltării sistemului relaţional dintre membri grupului. (7; 48; 88; 95; 130; 148; 168; 190).

Deşi aceste caracteristici au un mare grad de relevanţă pentru natura intimă a microgrupurilor, considerăm că în această formă ele nu pot constitui baza unei definiţii operaţionale. Motivele sunt multiple. Astfel, după cum remarcau **D. Anzieu** şi **J.Y. Martin** , nu toate aceste caracteristici sunt în mod necesar prezente în cadrul aceluiaşi grup, având în vedere marea diversitate tipologică a acestora, cât şi fazele calitativ distincte pe care le parcurg grupurile în procesul constituirii lor. Pe de altă parte, unele dintre aceste caracteristici nu au un caracter explicit, necesitând la rândul lor demersuri complexe de operaţionalizare. În consecinţă, pe baza unor analize critice a diferitelor concepţii privind specificul psihosocial al acestor sisteme sociale (48), propunem o altă modalitate operaţională de definire a microgrupurilor, pornind de la rolul structurant pe care sarcina o are în constituirea lor ca sisteme dinamice şi de la funcţia psihologică a conştiinţei apartenenţei la grup ; corelativ cu transformarea sentimentului de „eu“ în sentimentul de „noi“.

Microgrupurile reprezintă *sisteme interacţionale dinamice,* formate dintr-un număr relativ mic de membri (2-30), care posedă următoarele caracteristici: (a) *participă nemijlocit şi constant la realizarea unei sarcini comune,* impusă sau adoptată prin consens; (b) *interacţionează direct pe tot parcursul realizării sarcinii,* pe baza unor valori, modele şi norme comportamentale, acţionale şi atitudinale impuse sau/şi adoptate de grup; (c) *au conştiinţa apartenenţei la* grup şi se recunosc reciproc ca membri ai acestuia (au interiorizată o aceeaşi *identitate* socială,

permanentă sau temporară, formală sau informală); (d) *dezvoltă relații stabile şi nonîntâmplătoare* între membri săi, condiționate nemijlocit de tipul de activitate pe care o desfăşoară în comun, respectiv de tipul de sarcină asumată.

Din punct de vedere fenomenologic, microgrupurile reprezintă o dimensiune distinctă a realității sociale, cu proprietăți, funcții şi legi specifice. Grupul nu este o simplă structură cumulativă, ci una integrativă, în care calitățile ansamblului sunt cu totul noi şi diferite față de simpla însumare a calităților părților componente. Constituirea grupului ca sistem interacțional determină o diferențiere față de mediu, prin „trasarea" unor granițe simbolice între care se vor elabora norme, reprezentări, atitudini, ideologii şi simboluri comune, paralel cu formarea unor tendințe de autocreditare pozitivă a propriului grup în defavoarea altora cu care vine în contact.

Pentru explicarea acestei proprietăți fundamentale a microgrupurilor s-a recurs la numeroase modele teoretice prin care s-a încercat sistematizarea datelor experimentale şi a principiilor teoretice generale care stau la baza dinamicii de grup (145; 150; 48)

- *Modelul cvasimecanic* interpretează grupul ca pe o maşină generatoare de interacțiuni, clasificate în raport cu funcțiile pe care le îndeplinesc. Interacțiunile în grup sunt considerate a urma legi stabile şi universale, o anumită acțiune producând totdeauna acelaşi efect, ceea ce face posibilă predicția comportamentului de grup în situații tipice, indiferent de unele determinări sociale, de personalitatea membrilor şi de tipul particular de problemă cu care se confruntă. Se consideră că acțiunile care îndeplinesc aceeaşi funcție pot fi substituite fără ca sistemul să fie afectat fundamental. Calitatea principală a acestei concepții rezidă în faptul că *relevă caracterul legic şi regularitățile proceselor interacționale* din cadrul grupurilor sociale, omițând însă factori şi condiționări importante ce țin de subiectivitatea membrilor grupului şi de mediul sociocultural intern şi extern în care aceştia interacționează. Datorită acestui fapt, modelul este mai puțin apt să explice dinamica internă şi evoluția grupului în condiții de variabilitate a mediului.
- *Modelul organic* concepe grupul ca pe un organism biologic care parcurge în evoluția sa o serie de faze specifice: formare, creştere, maturizare, dezintegrare. Aceste faze marchează diferențe calitative la nivelul proceselor şi fenomenelor subiacente, precum şi la acela al mecanismelor de adaptare la mediul extern. Dubla orientare a grupului, spre interior şi exterior, implică şi existența a două categorii de scopuri, legate de autorealizare şi autoconservare. Modelul, mai complex decât cel cvasimecanic, *permite înțelegerea factorilor care determină schimbarea şi dezvoltarea grupului* înțeles ca sistem natural.
- *Modelul conflictual* prezintă grupul ca un sistem în care coordonarea părților implică o limitare reciprocă a gradelor de libertate, fapt care determină apariția sistematică şi necesară a unor conflicte interpoziționale. Experiența esențială a grupului este conflictul, iar răspunsul la conflict determină o nouă stare a sistemului. În această concepție, grupurile se raportează conflictual la ele însele şi la mediul exterior, rezolvarea dizarmoniilor interne constituind premisele esențiale ale dezvoltării. În aceste condiții, supraviețuirea grupului este condiționată de echilibrul realizat între membrii grupului aflați pe

diferite paliere ale structurii puterii şi ale celei socioafective. Schimbarea nu este înţeleasă ca un proces natural (ca în cazul concepţiei organice), ci ca un rezultat al acordului asupra intereselor şi dorinţelor aflate în joc, acord obţinut în urma unei *confruntări active între membrii* grupului. Generalizând fenomenul conflictual, acest model omite posibilitatea realizării schimbării prin consens, precum şi prevalenţa unor factori de coeziune grupală asupra celor divergenţi.

- *Modelul „de echilibru"* interpretează grupul ca un sistem aflat în echilibru: orice factor perturbator, intern sau extern, va fi contracarat de forţe opuse care vor asigura astfel menţinerea stării anterioare perturbării. Pe această bază teoretică pot fi interpretate o serie de procese şi fenomene psihosociale care apar în cadrul microgrupurilor: echilibrul cognitiv, tendinţa spre echivalenţă a schimburilor interpersonale, disonanţa cognitivă, raportul dintre tendinţele centripete şi cele centrifuge etc. Deşi modelul permite explicarea coerentă a unei serii de fenomene complexe, aplicarea sa se dovedeşte utilă numai pentru anumite subsisteme funcţionale ale grupului şi numai pe perioade limitate. Dinamica şi devenirea grupului presupune existenţa unor contradicţii dialectice care constituie un factor motor al fenomenologiei psihosociale de grup, aspect parţial ignorat în cadrul acestei concepţii.
- *Modelul psihanalitic* pune accentul pe relaţiile afective dintre membrii grupului, interpretate însă din perspectiva tezelor şi conceptelor centrale ale psihanalizei: identificare, transfer, refulare, sublimare, complexul Oedip ş.a. Unii teoreticieni de această inspiraţie tind chiar să reducă mecanismele psihosociale ale grupului la modelele freudiene ale familiei, în care rolul determinant îl au relaţiile părinţi-copii, pe de o poate, şi relaţiile dintre fraţi, pe de altă poate. Deşi contribuţia psihanalizei este incontestabilă în ceea ce priveşte descifrarea mecanismelor inconştiente prin intermediul cărora se structurează relaţiile afective în cadrul grupului (mai ales pe direcţia relaţiei lider-membrii), nu se poate ignora faptul că structurarea grupului ca sistem dinamic are şi alte determinaţii, de ordin funcţional şi cultural (v. *84).*
- *Modelul interacţionist,* fundamentat în principal pe cercetările lui **R.F. Bales**, se orientează spre aspectele descriptive şi empirice ale proceselor care au loc în cadrul grupurilor artificiale. Aspectele teoretice sunt desprinse ulterior, prin intermediul unor tatonări progresive - fapt ce aminteşte de principiul construirii progresive a spaţiului operaţional, aşa cum este formulat acesta în cadrul cercetării operaţionale (45). În esenţă, se procedează la o înregistrare sistematică a tuturor tipurilor de interacţiuni care au loc între membrii unui grup, pe fondul desfăşurării unei activităţi determinate: rezolvarea unei probleme, găsirea unor soluţii practice pentru o situaţie concretă, dezbaterea unei teme etc. În a doua fază, se procedează la o analiză de conţinut prin care se evidenţiază natura interacţiunilor care au loc între membrii grupului. Perspectiva preponderent empiristă şi artificială impusă de acest model simplifică într-o măsură mult prea mare complexa problematică afectivă şi motivaţională subiacentă funcţionării microgrupurilor, ceea ce impune o coroborare cu alte tipuri de modele teoretice.

- *Modelul structural funcțional* concepe microgrupul ca un sistem cu granițe bine definite, care urmăreşte în permanență atingerea unui scop, şi a cărei supraviețuire are un caracter problematic. De aceea, în fiecare moment grupul trebuie să-şi mobilizeze resursele şi să acționeze prompt în raport cu cerințele de schimbare. Membrii îndeplinesc funcții diferențiate, legate de asigurarea supraviețuirii grupului şi realizarea sarcinii, fapt care explică fenomenul distribuirii statutelor şi rolurilor în cadrul sistemului. Diferitele tipuri de funcții ale membrilor şi subsistemelor se condiționează reciproc, dând naştere unui echilibru necesar menținerii grupului ca sistem şi realizării obiectivelor sale constitutive; când echilibrul nu se realizează, grupurile au dificultăți în desfăşurarea activităților sale şi – uneori – nici nu supraviețuiesc. Modelul structural-funcțional aduce o contribuție importantă la elaborarea psihosociologiei microgrupurilor, subliniind *rolul învățării în structurarea şi evoluția sistemului, şi* evidențiind *legătura care există între motivația individuală şi menținerea grupului ca sistem;* în acest context, dezintegrarea grupului apare ca un fenomen obiectiv, consecință firească a neîndeplinirii cerințelor de echilibru intern. Însă, accentuând foarte mult aspectele legate de supraviețuire şi omițând condițiile dezvoltării, modelul prezintă o anumită tentă conservatoare în interpretările teoretice pe care le propune.
- *Modelul creşterii cibernetice* concepe grupurile ca sisteme de prelucrare a informației, cu posibilități potențiale de autoreglare şi autodezvoltare. Ca şi în cazul modelului structural-funcțional cu care are multe elemente comune, modelul cibernetic presupune existența unor *agenți* care, observând şi evaluând situația, acționează consecvent asupra realității fizice şi sociale în care grupul se manifestă, realizând stări dinamice de echilibru în plan intern şi extern. Urmărind nu numai supraviețuirea, sistemul vizează şi strategii implicite de dezvoltare, pe baza a trei categorii de feed-back-uri: a) feed-back-ul urmăririi şi realizării scopurilor, care presupune reorientarea şi restructurarea activității membrilor în raport cu gradul de congruență dintre scopurile propuse şi rezultatele obținute la un moment dat; b) feed-back-ul organizării şi restructurării interne în raport cu gradul de compatibilitate dintre normele şi valorile de grup şi cele ale spațiului sociocultural în care grupul ființează; c) feed-back-ul constituit din conştiința de sine a grupului ca sistem, la acest nivel membrii acționând ca agenți ai conştiinței de grup. În urma acțiunii convergente a acestor conexiuni inverse, membrii grupului îşi formează un sistem de reprezentări şi simboluri prin care se raportează la relațiile interpersonale din cadrul sistemului, procesele psihosociale dezvoltate în acest context interacțional generând reglări. şi restructurări continue în planul vieții de grup, astfel încât să se realizeze menținerea grupului ca întreg, realizarea sarcinilor constitutive şi asigurarea echilibrului dinamic cu mediul extern. Deşi modelul creşterii cibernetice este deosebit de complex, la o analiză mai atentă se poate evidenția una dintre carențele sale: accentuând funcțiile legate de autoreglare, învățare şi dezvoltare, se ignoră parțial dimensiunea psihologică a

constituirii raporturilor intra şi intergrupale, în favoarea aspectelor formale, de natură organizaţională şi instituţională.

Ca o sinteză a celor prezentate mai sus, vom interpreta microgrupurile ca *sisteme interacţionale dinamice, bazate pe autoreglare, dezvoltare şi adaptare la mediu.*

De aici rezultă câteva **caracteristici esenţiale** care pot configura mai exact cadrul conceptual prin care circumscriem această zonă a realităţii sociale. Astfel:

a) între elementele sistemului (membri grupului) se dezvoltă *relaţii directe, nonîntâmplătoare şi relativ stabile,* acestea constituind *structurile psihosociale de grup* (structuri, socioafective, de comunicaţie, de influenţă, motivaţionale, normativ-axiologice şi de realizare a sarcinii);
b) în urma dezvoltării structurilor sale, ansamblul (microgrupul) capătă calităţi şi funcţii noi, ireductibile la simpla însumare a calităţilor părţilor componente;
c) grupurile sunt sisteme vectorizate teleologic, scopurile comune ale membrilor având un rol structurant pentru întreaga viaţă şi activitate de grup;
d) datorită complexităţii structurilor sale, grupurile dezvoltă mecanisme psihosociale de autoreglare internă şi externă, mecanisme care asigură coeziunea, stabilitatea şi eficienţa activităţilor comune, pe fondul unui continuu proces de învăţare şi dezvoltare;
e) microgrupurile reprezintă subsisteme în cadrul sistemului social global, ceea ce condiţionează dezvoltarea unor relaţii de coordonare şi subordonare structurală şi funcţională cu alte subsisteme sociale (persoane, grupuri, organizaţii, instituţii);
f) în aceeaşi calitate de subsisteme, grupurile menţin relaţii complexe cu mediul extern, relaţii de natură substanţială, energetică, informaţională şi psihosocială;
g) datorită caracterului lor dinamic, grupurile parcurg etape şi procese evolutive de formare, dezvoltare, manifestare activă şi destructurare, profilurile acestor etape constituind istoria grupului;
h) procesele psihosociale specifice microgrupurilor implică o interacţiune complexă a unor factori de natură axiologică, cognitivă, afectivă şi motivaţională, pe fondul creat de influenţele socioculturale ale mediului extern;
i) în cadrul grupurilor acţionează legi probabiliste, cu diferite grade de generalitate (valabile pentru toate tipurile de grupuri sau numai pentru anumite categorii , precum şi legi specifice subsistemelor componente).

Modelul cibernetic este apt pentru dezvoltări ulterioare, având o deosebită valoare metodologică şi operaţională, şi permiţând analize pertinente pentru oricare dintre cazurile particulare întâlnite în practică. Pornind de la relaţia generală $Yj = f (Xi . Zk)$, se pot determina condiţiile fizice şi psihosociale necesare pentru atingerea anumitor obiective sau, într-o situaţie dată, se pot anticipa comportamentele şi performanţa grupului. Pentru o astfel de analiză se începe prin identificarea

parametrilor mărimilor de intrare: compoziția umană a grupului, cadrul formal în care acesta ființează, resursele materiale, energetice şi informaționale de care dispune, condițiile fizice în care îşi desfăşoară activitatea, influențele externe pe care le suportă etc. Corelativ, se evidențiază exigențele proiectate ale mărimilor de ieşire: parametru de performanță (cantitatea şi calitatea produselor activității, productivitatea ş.a.), influențele conexe pe care grupul le exercită asupra mediului său, relațiile cu alte elemente ale sistemului social etc. În acest context, se determină parametru stărilor interne care pot asigura realizarea obiectivelor: tipul leadership-ului, distribuirea rolurilor între membrii grupului, modalitățile de realizare a autoreglajelor interne etc.

Caracteristicile generale ale grupurilor. Una dintre dimensiunile fundamentale ale existenței sociale este dată de sistemul complex de interacțiuni dintre diferitele categorii de grupuri uman, de o mare varietate tipologică. Există o gamă largă de caracteristici prin care grupurile pot fi particularizate:

- *Tipul grupului:* rezultă în urma aplicării unui set de criterii de clasificare ținând de modul de formare, numărul de membri, relațiile dintre aceştia, natura activității desfăşurate ş.a.
- *Mărimea*: este dată de numărul de membri care compun grupul, acest parametru influențând sensibil alți indicatori ținând de performanță, creativitate, intimitatea relațiilor interpersonale etc.
- *Compoziția:* reflectă caracteristicile psihosociale ale membrilor grupului, sub aspectul vârstei, sexului, etniei, nivelului de instrucție, stării civile, statutului profesional ş.a.
- *Structura:* constă din modul de configurare a relațiilor interpersonale dintre membrii (relații socioafective, de comunicare, influență, coordonare, control etc.), respectiv din distribuția rolurilor şi funcțiilor în cadrul grupului.
- Sarcina grupului: constă din obiectivul care trebuie realizat în urma activității comune a membrilor, obiectiv care are atât o componentă obiectivă, cât şi una subiectivă (48, 68); acest parametru are o deosebită funcție structurantă asupra întregii vieți de grup.
- *Coeziunea:* este dată de ansamblul forțelor care mențin unitatea grupului şi circumscrierea limitelor sale, fiind o rezultantă a relațiilor intra şi extragrupale, caracteristicile psihosociale ale membrilor, natura sarcinii, contextul în care se desfăşoară activitatea de grup ş.a.
- *Nivelul de integrare:* este expresia gradului de maturizare a relațiilor psihosociale din cadrul grupului, a gradului de elaborare a normelor şi valorilor comune care structurează viața de grup, a măsurii identificării membrilor cu grupul din care fac poate şi a participării la diferite aspecte ale vieții colective; indirect, nivelul de integrare exprimă şi gradul de elaborare a conştiinței colective, element de fond al coeziunii grupale.
- *Vechimea grupului:* este dată de timpul scurs din momentul constituirii sale; prin corelare cu nivelul de integrare şi performanță rezultă un parametru derivat, care exprimă viteza de maturizare şi structurare a grupului.
- *Eficiența*: exprimă sintetic parametru calitativi şi cantitativi de realizare a sarcinii, dar şi pe cei care se referă la menținerea grupului şi satisfacerea trebuințelor membrilor săi.

- După cum arată numeroase cercetări experimentale, fiecare dintre aceste caracteristici este condiționată atât de ansamblul proceselor şi fenomenelor psihosociale de grup, cât şi de celelalte caracteristici menționate mai sus. Deci, trebuie să avem în vedere că la nivelul grupului acționează un sistem de determinări structurale, în care fiecare factor poate fi –succesiv sau simultan – cauză, condiție sau efect.

Dinamica şi funcțiile psihosociale ale microgrupurilor

În cadrul celei mai reprezentative teorii structural-funcționale asupra grupurilor sociale, **Parsons, Bales** şi **Shils** evidențiază două dintre principalele dimensiuni ale oricărei structuri sociale: a) *dinamica şi* b) *funcțiile* sale în cadrul sistemului supraordonat. În sensul cel mai general, termenul de *dinamică* semnifică *ansamblul forjelor care acționează în cadrul grupurilor ca rezultat al interacțiunii şi desfăşurării în timp a diferitelor tipuri de procese psihosociale: socioafective, motivaționale, cognitiv-evaluative, de comunicație, influență şi realizare a sarcinii.*

Într-o accepție particulară, avându-şi originea în lucrările lui **K. Lewin**, termenul desemnează ansamblul metodelor psihosociale prin intermediul cărora grupul poate fi folosit ca instrument de intervenție formativă asupra persoanelor şi organizațiilor sociale (88; 95; 130; 160; 164). Deşi aparent distincte, între cele două accepții există o strânsă legătură: cunoaşterea mecanismelor şi proceselor psihosociale specifice microgrupurilor permite utilizarea acestora pentru a exercita influențe controlate asupra unor persoane, grupuri sau organizații (în scop terapeutic sau pentru optimizarea unor aspecte ale activității din cadrul respectivelor formațiuni, de exemplu).

În strânsă corelație cu problemele de dinamica se formulează şi cele vizând rolul îndeplinit de microgrupuri în plan intern şi extern. Astfel, în cadrul sistemului social global, grupurile îndeplinesc multiple şi complexe funcții, derivate din tripla lor calitate de *mediu natural şi imediat al existenței individuale, verigă de legătură dintre individual şi social, element bazal al diferitelor tipuri de structuri şi formațiuni sociale.* În consecință, funcțiile microgrupurilor se vor manifesta pe următoarele direcții principale:

(a) *realizarea sarcinii* în condiții de eficiență care să corespundă unor criterii de optimalitate grupală şi socială, sarcina având şi rolul de principal factor constitutiv pentru grup.

(b) *satisfacerea trebuințelor psihologice ale membrilor* grupului, precum şi rezolvarea unor probleme psihologice cu care aceştia se confruntă în plan intrasau extra-grupal;

(c) *asigurarea şi menținerea coeziunii, coerenței şi limitelor grupului* ca sistem, pe fondul realizării sarcinii sale constitutive, acestea fiind totodată şi condițiile esențiale ale existenței sale;

(d) *reglementarea raporturilor dintre grup şi alte grupuri, organizații şi instituții sociale,* precum şi dintre acestea şi persoanele aflate sub incidența lor formală sau informală.

Indiferent de natura sa, grupul ca sistem psihosocial îşi fundamentează existența pe capacitatea de a satisface în mod diferențiat trebuințele psihologice ale membrilor săi. Nevoile fundamentale de *integrare, afirmare* sau *recunoaştere socială,* trebuințele de *afecțiune, comunicare* sau *protecție,* cele de *ascendență* sau

dependență - toate aceste configurații motivaționale specifice fiecărei persoane pot fi satisfăcute în mod diferențiat, într-o măsură care depinde de calitățile structurale şi funcționale ale grupului ca sistem. După cum remarca J.P. Sartre, grupul nu este o totalitate amorfă, ci o „celulă-mamă", capabilă să asigure individului protecție psihică, căldură afectivă şi un mediu în care se poate descoperi, forma, manifesta şi dezvolta. În consecință, dinamica grupului va fi strâns legată de dinamica vectorilor motivaționali individuali şi a acelora care rezultă într-un context relațional, interpersonal, intragrupal sau intergrupal, precum şi de capacitatea sistemului de a satisface nevoile şi aspirațiile membrilor săi, în condițiile oferite de cadrul normativ şi axiologic al spațiului sociocultural respectiv.

Grupul constituie un mediu interactiv în care are loc nu numai armonizarea trebuințelor interindividuale ale membrilor cu imperativele mediului social, ci şi crearea unor noi nevoi, reprezentări şi atitudini, care pot viza pe ceilalți membri, grupul ca imagine miniaturală a societății sau diferite segmente ale societății globale. Acest fenomen de „remodelare psihologică în context grupal" se realizează prin ajustări, adaptări sau restructurări în plan cognitiv, afectiv, motivațional, atitudinal, relațional şi comportamental, pe fondul creat de capacitatea de influență a grupului de apartenență, dar şi a celor de presiune, aspirație sau comparație.

Pentru a reuşi satisfacerea trebuințelor membrilor săi, grupul trebuie să îndeplinească două condiții esențiale, care sunt totodată şi condițiile ființării sale: *realizarea sarcinii* şi *menținerea coeziunii şi limitelor* prin care se identifică. După cum s-a arătat, sarcina reprezintă un factor constitutiv al grupului, indiferent dacă acesta este fixată din afară, ca în cazul unui grup formal, sau este adoptată prin consens, ca în cazul grupurilor informale. În toate aceste situații, sarcina oferă rațiunea de a fi a unui grup, chiar dacă uneori este un pretext, implicit pentru realizarea funcției legată de nevoile membrilor săi, care nu pot fi satisfăcute decât într-un context interacțional de grup. După cum se va arăta mai departe, sarcina îndeplineşte o triplă funcție: 1) *polarizează şi orientează* eforturile şi acțiunilor membrilor grupului; 2) *structurează* relațiile intra şi intergrupale; 3) *racordează* viața şi activitatea grupului la coordonatele sistemului social global, respectiv la valorile, normele şi obiectivele generale ale sistemului sociocultural căruia grupul îi aparține. În consecință, natura sarcinii va afecta profund atât desfăşurarea raporturilor interpersonale, mai ales în ceea ce priveşte leadership-ul, cât şi structurarea grupului ca sistem orientat spre o anumită finalitate.

Corelativ cu natura sarcinii, *performanța* va influența direct procesele psihosociale de grup, fiind un indicator sintetic al funcționalității întregului sistem. Îndeplinirea funcției constitutive (realizarea sarcinii la un nivel înalt de performanță) este strâns condiționată de menținerea unei coezivități care să permită coordonarea şi concentrarea eforturilor comune, pe fondul acțiunii unor eventuali factori disfuncționali. Grupul realizează constant o presiune spre conformism, facilitează acțiunea unor factori centripeți în defavoarea celor centrifugi şi încearcă să-şi mărească atractivitatea pentru membri săi, astfel încât să-şi mențină limitele, unitatea şi funcționalitatea.

Paralel cu realizarea acestor funcții de bază, grupul are capacitatea de a mijloci şi reglementa raporturile membrilor săi cu alte grupuri, organizații şi instituții, jucând atât rolul unui „releu", cât şi pe acela al unui „tampon social".

Clasificarea microgrupurilor

Marea diversitate tipologică a microgrupurilor face dificilă identificarea unor criterii unitare de clasificare, cu efecte negative şi asupra metodologiei de cercetare, în măsura în care natura grupului impune şi o adecvare a metodelor de abordare experimentală (48; 95; 130; 168; 190).

Sistematizând diferitele modalități de clasificare întâlnite în literatura de specialitate, vom adopta în cadrul lucrării noastre următoarea tipologie:

• În funcție de *caracterul relațiilor dintre membri,* se disting grupurile *primare* (sau de contact „față în față“) şi grupurile *secundare* (în care predomină relațiile indirecte, prin „releu“). Colectivul de lucrători din cadrul unui atelier formează un grup primar, în timp ce colectivul unei întregi secții (formată din mai multe ateliere) formează un grup secundar. Din perspectivă operațională, membri prin intermediul cărora se realizează legătura dintre subgrupurile unui grup secundar se numesc *puncte de articulație,* fiecare punct având un anumit *grad de conexitate,* dat de numărul relațiilor în care sunt implicate respectivele persoane.

• După *modul cum se formează,* grupurile pot fi *naturale* sau *artificiale.* Cele naturale iau naştere spontan, datorită existenței unor condiții obiective care determină dezvoltarea unor relații stabile între viitorii membri. **Cooley** distinge patru tipuri de grupuri primare naturale cu caracter universal în istoria umanității : *familia, grupul de joc* al copiilor, *grupul de vecinătate* (din micile comunități rurale, de pildă) şi *comunitatea de bătrâni* (formată din persoane care se cunosc de foarte mulți ani şi locuiesc în aceeaşi zonă). Grupurile artificiale sunt cele care se formează în urma unui proiect ştiințific, organizatoric sau de utilitate practică. În această categorie intră grupurile de laborator, cele care formează o organizație sau instituție (pe baza unei organigrame), grupurile de decizie, de dezbatere a unei probleme, de rezolvare a unei sarcini determinate, grupurile terapeutice ş.a.

• În funcție de *natura activității* desfăşurate (tipul sarcinii) vom deosebi grupuri *şcolare,* de *muncă,* de *creație, militare, sportive,* de *petrecere a timpului liber,* de *discuție* etc. Natura sarcinii determină diferențe esențiale în dinamica grupului, mai ales la nivelul desfăşurării proceselor psihosociale (socioafective, comunicaționale şi de influență), a configurației factorilor de coeziune şi a celor motivaționali, şi a profilului leadership-ului.

• În funcție de *existența cadrului instituțional-normativ* care le reglementează existența, grupurile pot fi *formale* (instituționale) sau *informale* (spontane). În cazul grupurilor formale, cadrul instituțional este cel care le fixează principalele coordonate structurale şi funcționale, normele interne, tipul sarcinii de îndeplinit ş.a., existând şi mecanisme de control şi coordonare extragrupale, incluse în structura ierarhică a instituției respective. În cazul grupurilor informale, neexistând un cadru instituțional anterior formării grupului, dinamica proceselor interrelaționale va fi determinată preponderent de factori socioafectivi spontani, şi de cei care rezultă din chiar procesul constituirii grupului ca sistem. De remarcat faptul că şi în cadrul grupurilor formale se dezvoltă în timp structuri informale care se vor afla într-o relație dialectic-contradictorie cu structurile formale.

• În funcție de *raporturile existente între membri şi grupuri,* acestea pot fi de *apartenență,* de *referință* sau de *presiune.* Grupurile de apartenență sunt cele cărora membri le aparțin la un moment dat, în mod natural sau prin activitatea pe care o desfăşoară în mod curent. Participarea efectivă la viața şi activitatea grupului poate să nu semnifice automat şi o participare psihologică, aceasta implicând structurarea unor relații intime de ordin informal şi adoptarea unor reprezentări, valori, idei şi

atitudini care sunt ale întregului grup. Uneori, după cum remarca **J. Maisonneuve**, apartenenţa la un grup poate fi fictivă, când cineva îşi imaginează că aparţine unui grup, fără ca acest lucru să corespundă realităţii obiective. Alteori apartenenţa este pur formală, fără o adeziune subiectivă care să dea consistenţă psihologică participării la activitatea grupului respectiv. *Grupul de referinţă* (concept introdus de Hyman) este acela de la care se împrumută valorile, normele şi atitudinile considerate de referinţă, prin prestigiul de care se bucură. *Grupurile de presiune* sunt cele care au capacitatea de a exercita o influenţă semnificativă asupra unor persoane, grupuri sau instituţii, datorită poziţiei, prestigiului sau puterii pe care o deţin, în virtutea resurselor de care dispun (de natură informaţională sau organizaţională; economică, politică, profesională, ideologică sau religioasă).

Utilizând un sistem combinat de criterii, **D. Anzieu** şi **J.Y. Martin** propun un mod propriu de clasificare a grupurilor umane, diferenţierea făcându-se după numărul de membri, tipul de relaţii dintre aceştia, stabilitatea relaţiilor interpersonale, durata de existenţă a grupului, obiectivele explicite sau implicite. Rezultă astfel următorul sistem de clasificarea

Mulţimea: număr mare de participanţi cu legături interindividuale foarte slabe, instabilă şi predispusă la contagiune afectivă, cu o durată redusă de existenţă, dominată de irumperi de credinţe şi pulsiuni latente, pe fondul unor manifestări paroxistice care pot oscila între apatie şi violenţă, fără o conştiinţă clară a scopurilor.

Banda: număr mic de membri, având un grad redus de structurare şi o durată relativ redusă de existenţă; susţinerea reciprocă a membrilor în atingerea unor scopuri conjuncturale, cu mijloace para sau antisociale.

Gruparea: un număr mijlociu sau mare de membri, cu un grad mediu de structurare, pe fondul unor relaţii umane superficiale; reprezintă un suport pentru ideile, atitudinile sau convingerile individuale, însă pe fondul unei rezistenţe pasive sau a unor acţiuni limitate.

Grupul primar: număr redus de membri, cu un înalt grad de structurare, relaţii interpersonale intime şi o conştiinţă clară a scopurilor; cu o durată de existenţă care poate fi foarte mare şi o influenţă importanţă asupra membrilor săi, pe fondul unor acţiuni comune sistematice.

Grupul secundar: un număr mijlociu sau mare de membri, cu un foarte înalt grad de structurare, o durată medie sau foarte mare de existenţă, pe fondul unor activităţi în care prevalează organizarea; relaţiile dintre membri au un caracter predominant funcţional, cu o relativ clară conştiinţă a scopurilor şi mijloacelor de realizare a acestora.

Identificarea corectă a tipului de grup are o importanţă operaţională deosebită, datorită faptului că multe particularităţi structurale, funcţionale şi de dinamică depind direct de acest parametru.

2.Structuri si procese psihosociale de grup

Microgrupurile sociale se constituie ca sisteme dinamice cu autoreglare în urma dezvoltării unui ansamblu de relaţii determinate între membri, pe fondul desfăşurării unor activităţi comune. Desfăşurarea în timp a acestor relaţii definesc *procesele psihosociale* de grup (aspectul diacronic al raporturilor interpersonale), iar modul de configurare a relaţiilor la un moment dat definesc *structurile psihosociale* (aspectul sincronic al raporturilor interpersonale). Cele două aspecte au caracter

dialectic şi complementar, procesele conducând la configurarea structurilor, iar acestea – la rândul lor – constituie baza desfăşurării proceselor psihosociale de grup. Modul cum se manifestă în plan observaţional interacţiunile dintre procese şi Structuri reprezintă *fenomenologia psihosocială* de grup, cea de a treia dimensiune esenţială a dinamicii grupurilor sociale.

Cercetările teoretice şi experimentale evidenţiază existenţa a patru categorii principale de structura (respectiv procese) psihosociale de grup: *structura socioafectivă* (procesele preferenţiale), *structura comunicaţiei* (procesele de comunicaţie), structura puterii (procesele de influenţă) şi *structura activităţii* (procesele de realizare a sarcinii). La acestea adăugăm alte două categorii care, deşi aparent secundare, au o importanţă majoră asupra formării şi evoluţiei grupului ca sistem social: *structura motivaţional-atitudinală* şi *structura participativ-axiologică* (48, 31). Dintre acestea, structurile comunicaţiei, influenţei şi activităţii pot avea atât un *caracter formal*, determinate fiind de normele constitutive ale grupurilor instituţionale, cât şi un caracter informal, generate spontan în contextul interacţiunii membrilor, în cadrul oricărei categorii de grupuri. Celelalte categorii de structura (socioafectivă, motivaţională şi participativ-axiologică) au preponderent un caracter informal, cu manifestări în cadrul oricărui tip de grup, chiar dacă anumite aspecte ale structurilor formale le pot influenţa modul de configurare şi de manifestare.

Structura socioafectivă a grupului

Unul dintre cei mai importanţi factori ai dinamicii de grup îl reprezintă relaţiile socioafective care se dezvoltă între membri, încă din primele momente ale întâlnirii lor. Structurile afective ale grupului, sau „matricea sociometrică"- în terminologia lui **Moreno**, reprezintă elementul de fond în funcţie de care se vor dezvolta şi manifesta toate Celelalte structura. Totodată, raporturile afective constituie un factor dinamogen atât pentru integrarea membrilor în viaţa de grup, cât şi pentru dezvoltarea individuală a acestora. Din acest punct de vedere grupul poate fi considerat nu numai ca *un sistem generator de relaţii*, ci şi *un cadru care asigură dezvoltarea emoţională, cognitivă şi relaţională a membrilor săi*, ca o condiţie a propriei sale maturizări, funcţionări şi supravieţuiri sociale. Afectivitatea de grup are semnificaţia unui fundal în care se inserează toate Celelalte forme ale trăirilor emoţionale.

Microgrupul social oferă condiţiile necesare unei structurări complexe a relaţiilor afective ale membrilor săi, structurare care se realizează în două planuri principale, fiecare implicând la rândul său două forme relativ distincte de manifestare:

1) În plan *intragrupal*, procesele afective îmbracă atât forma *relaţiilor preferenţiale interpersonale*, cât şi pe aceea a *trăirilor afective faţă de grup* ca întreg. Între cele două forme ale afectivităţii intragrupale există strânse intercondiţionări, prima găsindu-şi expresia *în matricea sociometrică a grupului*, iar cea de a doua la nivelul *coeziunii, climatului psihosocial şi performanţei*. Aceste categorii de structuri socioafective au constituit obiectul a numeroase cercetări experimentale, reprezentând una dintre temele principale ale psihosociologiei microgrupurilor .

2) În plan *extragrupal*, procesele afective se structurează atât în raport cu *alte grupuri* cu care se află în raporturi de conexitate, cât şi în raport cu *mediul social* în care îşi desfăşoară activitatea, mediu constituit din *organizaţiile, instituţiile* şi *condiţiile sociale generale* care au incidenţă asupra vieţii de grup. Probleme legate de aceste categorii de structuri socioafective sunt abordate cel mai adesea în cercetările privind psihosociologia organizaţiilor şi psihologia mulţimilor.

Structura socioafectivă a grupului constă în modul de configurare a relațiilor preferențiale dintre membri la un moment dat, relații care pot îmbrăca forma atracției, respingerii sau indiferenței sociometrice. Aceste relații au un caracter propensiv, cu o condiționare complexă, neputându-se identifica decât prin simplificare cu relațiile de simpatie, antipatie sau indiferență dezvoltate în contextul relațiilor interpersonale extragrupale (v. 157; 110).

Fundamentarea teoretică şi experimentală a problematicii relațiilor socioafective este nemijlocit legată de numele lui **J.L. Moreno**, întemeietorului sociometriei. Născut la Bucureşti în anul 1892, emigrează în SUA unde, împreună cu o serie de colaboratori, dezvoltă cercetări sistematice privind relațiile afective în cadrul grupurilor mici. Conform concepției sale, „universul social“ are trei dimensiuni, aflate într-o strânsă interdependență: „societatea externă“, "matricea sociometrică“ şi „realitatea socială“. Societatea externă reprezintă aspectul macroscopic al vieții sociale, format din totalitatea grupurilor umane reale şi vizibile, indiferent de mărime: familia, grupurile din ateliere, şcoală, armată şi alte instituții. Matricea sociometrică constituie aspectul microscopic şi intim al vieții sociale, rezultat al interacțiunilor afective dintre membrii grupurilor, interacțiuni evidențiate prin tehnica analizei sociometrice elaborată de **Moreno**. „Societatea externă“ şi „matricea sociometrică“ se condiționează reciproc, unitatea lor dialectică constituind „realitatea socială“, ca formă de compromis dintre primele două. Matricea sociometrică , sau realitatea „intimă a vieții sociale“ este considerată drept factorul major al dezvoltării sociale, la acest nivel manifestându-se predispoziția nativă şi esențială a ființei umane, aceea de a dezvolta relații afective cu cei din jur. Teleelementul este unitatea de bază a matricii sociometrice, fiind format din legătura preferențială (simpatetică) dintre oameni, dintre ei şi rolurile lor şi dintre ei şi anumite obiecte. Singura condiție a manifestării teleelementului este "întâlnirea“, adică contactul psihologic complex şi contradictoriu dintre două persoane; în acest context, preferința afectivă se va manifesta "spontan“ şi "creator“, căpătând forma alegerilor, respingerilor şi indiferențelor (v.157; 149).

Tehnica analizei sociometrice a fost perfecționată de numeroşi alți cercetători, introducându-se elemente din teoria grafurilor, analiză matriceală şi calcul probabilistic. Principala carență a sociometriei clasice, aceea de a evidenția exclusiv aspectele sincronice ale realității relațiilor preferențiale, a fost depăşită prin elaborarea tehnicilor „panelului sociometric“, prin care se pot analiza aspectele diacronice şi de prognoză a evoluției raporturilor socioafective din cadrul microgrupurilor sociale (36; 72).

Factorii care condiționează alegerile sociometrice. Încercarea de a identifica factorii care intervin în structurarea relațiilor socioafective în cadrul grupurilor s-a dovedit deosebit de dificilă, datorită numeroaselor condiționări existente în acest proces, precum şi datorită complexității relațiilor dintre diferite categorii de factori implicați: primari sau secundari, de determinare sau condiționare, individuali, de grup sau socioculturali, structurali sau funcționali, sincronici sau diacronici etc.

Una dintre cele mai interesante deschideri teoretice în legătură cu această problemă este oferită de **A. Mihu**, care - în strânsă legătură cu orientările axiologic-culturologice ale lui **T. Vianu, L. Blaga** ş.a.- consideră alegerea sociometrică ca fiind fundamental condiționată de conținutul axiologic al relațiilor interpersonale . Din această perspectivă, orice „întâlnire“ socială are un caracter implicit evaluator şi valorizator, grila de valori individuale, grupale şi culturale fiind cea care

condiționează apariția „afinităților elective“. Observațiile şi cercetările noastre confirmă această ipoteză, cu următoarea mențiune; grilele şi criteriile valorice care intervin cu o anumită pondere în structurarea relațiilor afective sunt la rândul lor condiționate de o serie complexă de factori motivaționali, cognitivi şi conjunctural-existențiali. Grila axiologică care stă la baza alegerilor sociometrice are o „coloratură“ foarte personală, sintetizând în fapt o multitudine de factori psihoindividuali, psihosociali şi socioculturali.

Unele cercetări evidențiază o strânsă legătură între alegerile sociometrice şi efortul unui anumit membru pentru consolidarea şi afirmarea grupului. Această corelație se explică prin semnificația pe care grupul ca întreg o are pentru fiecare dintre membri săi, în urma realizării funcției de satisfacere diferențiată a trebuințelor individuale, a valorizării membrilor în plan social şi creării unui cadru indispensabil manifestării personalităților. În acest context, orice efort de consolidare a grupului este convergent cu o importantă serie de factori motivaționali individuali şi colectivi, ceea ce facilitează formarea unor relații preferențiale pozitive față de cei ce contribuie implicit la satisfacerea respectivilor vectori motivaționali.

Dintr-o largă serie de factori care condiționează formarea şi structurarea relațiilor preferențiale în cadrul grupurilor, următorii sunt considerați ca cei mai semnificativi: inteligența socială, capacitatea de comunicare interpersonală, farmecul personal, prestigiul intra- şi extra-grupal, altruismul şi disponibilitatea de întrajutorare, competența şi implicarea în rezolvarea problemelor cu care se confruntă grupul, statutul recunoscut în plan formal şi informal.

În funcție de natura şi compoziția grupului, tipul sarcinii ce urmează a fi realizată şi contextul sociocultural general în care funcționează grupul, configurația factorilor care mediază raporturile preferențiale poate prezenta variații considerabile. Însă, de fiecare dată va putea fi identificat un factor care poate fi considerat „strict afectiv", adică ținând de acea zonă de mister şi inefabil care caracterizează formarea afinităților elective în concepția lui **Gheote, Maisonneuve** sau **Pavelcu**. De fapt, fiecare dintre factorii generativi menționați produc anumite „ecouri afective“, din a căror integrare rezultă opțiunea sociometrică.

Relevarea structurii socioafective a grupurilor. Una dintre principalele contribuții practice ale sociometriei constă în elaborarea unei tehnici simple şi eficiente de evidențiere şi analiză cantitativă a structurilor preferențiale din cadrul grupurilor, indiferent de natura acestora. Prin aplicarea testelor sociometrice, întocmirea sociogramelor şi calcularea unei serii de indicatori se poate realiza o veritabilă „radiografiere“ a relațiilor preferențiale dintre membrii grupului, dublată de relevarea unor aspecte calitative privind raporturile interpersonale intragrupale, precum şi a caracteristicilor proceselor psihosociale pe baza cărora acestea se dezvoltă: procesele de cunoaştere şi deschidere interpersonală, de elaborare a reprezentărilor relaționale şi de implicare motivațională în actul interpersonal ş.a,

Tehnica sociometrică permite analiza cuantificată a două dintre dimensiunile principale ale structurilor de grup: a) *dimensiunea socioafectivă,* care reflectă modul de distribuire a potențialului afectiv între membrii grupului sub formă de alegeri, respingeri şi indiferențe sociometrice; b) *dimensiunea expresivcognitivă,* care exprimă atât „vizibilitatea" preferințelor interpersonale pentru terțe persoane *(transparență),* cât şi capacitatea membrilor de a percepe corect natura preferințelor interpersonale reale din cadrul grupului din care fac poate *(transpătrundere), (* 95; 96; 132).

Pentru obținerea datelor sociometrice necesare analizelor mai sus menționate se procedează în felul următor:

Se identifică exact obiectivele sau problemele a căror rezolvare presupune o analiză a structurilor sociometrice. Acestea pot viza dificultăţi reale cu care se confruntă grupul, dorinţa de optimizare a unei situaţii prezente, nevoia de optimizare a climatului psihosocial şi performanţelor de grup, stimularea creativităţii, eliminarea sau reducerea conflictelor intra sau extragrupale, identificarea cauzelor unor situaţii disfuncţionale conjuncturale, realizarea unor prognoze privind evoluţia ulterioară a grupului ca întreg sau a unor raporturi interpersonale semnificative din cadrul acestuia, raporturile tensionale dintre unele subgrupuri, pregătirea grupului pentru confruntarea cu anumite situaţii deosebite etc.

Pe această bază se elaborează un *chestionar* în care se solicită membrilor grupului mai multe categorii de informaţii: a) Preferinţele interpersonale (atracţii şi respingeri) formulate pe baza unui criteriu bine precizat (desfăşurarea activităţii curente, rezolvarea unor probleme deosebite, petrecerea timpului liber ş.a.); de regulă, se solicită formularea preferinţelor (alegeri, respingeri) pentru cca. 1/3 dintre membri grupului, cealaltă treime intrând în zona indiferenţei sociometrice. b) Presupunerile individuale asupra modului cum au fost formulate alegerile şi respingerile sociometrice în cadrul respectivului grup. Transparenţa raporturilor preferenţiale rezultă din proporţia estimărilor corecte privind natura opţiunilor exprimate la nivelul întregului grup. Transpătrunderea , care este un indicator complementar transparenţei, este dată de capacitatea fiecărui membru de a intui exact, pe baza unei „transpuneri empatice", a preferinţelor formulate de către toţi ceilalţi membri. Transparenţa este rezultatul „vizibilităţii" şi calităţilor expresive ale relaţiilor interpersonale, aşa cum acestea se dezvoltă şi se manifestă în cadrul unui anumit grup, în timp ce transpătrunderea exprimă capacitatea de percepţie şi cunoaştere interpersonală a membrilor respectivului grup. Cele două sunt aspecte complementare ale procesului mai larg de percepţie interpersonală. Pregătirea psihologică pentru aplicarea chestionarului sociometric. Deşi chestionarul are o structură foarte simplă şi este uşor de elaborat, aplicarea sa ridică numeroase probleme ştiinţifice, metodologice şi deontologice care pot fi depăşite numai printr-o bună pregătire a membrilor grupului pentru acceptarea şi implicarea în desfăşurarea probei. Inducerea încrederii faţă de experimentator, cointeresarea membrilor, asigurarea confidenţialităţii rezultatelor, eliminarea oricăror suspiciuni privind scopul urmărit prin aplicarea chestionarului ş.a. sunt numai câteva dintre aspectele care trebuie avute în vedere de psiholog. O pregătire psihologică incorectă nu numai că poate vicia sensibil rezultatele obţinute, dar poate activa relaţii negative şi tensionale aflate până atunci în stare latentă (48).

Prelucrarea rezultatelor, elaborarea sociogramei şi matricilor sociometrice, calcularea indicatorilor structurii socioafective a grupului. În funcţie de obiectivele urmărite se pot determina următorii parametri: statutul socioafectiv individual, aria socioafectivă pozitivă şi negativă, coeziunea şi gradul de structurare a grupului, transparenţa, transpătrunderea ş.a. Aceşti indicatori relevă sincronicitatea structurilor socioafective ale grupului.

Pentru determinarea parametrilor privind dinamica şi evoluţia grupului, chestionarele sociometrice se aplică la anumite intervale de timp (intervale de schimbare), ceea ce permite folosirea tehnicii panelului sociometric, cu o relevanţă mult mai mare în ceea ce priveşte viaţa afectivă a grupurilor (36).

Structura comunicaţiei

După cum s-a arătat, atât constituirea grupului ca sistem dinamic cu autoreglare cât şi desfăşurarea activităţilor care îi sunt specifice presupun un ansamblu de interacţiuni sistematice între membri, interacţiuni care au loc pe , fondul unui proces continuu de comunicare interpersonală. În diferite forme şi la diferite niveluri calitative de desfăşurare, comunicarea reprezintă condiţia esenţială a funcţionării oricărui sistem social şi a desfăşurării activităţilor prin care se realizează sarcina constitutivă.

Aspectele teoretice şi practice ale comunicării în grup constituie una dintre problemele centrale ale psihosociologiei microgrupurilor sociale, constituind obiectul a numeroase cercetări, începând cu cele efectuate de **K Lewin, A. Baveles, H. Leavitt, C. Flament** ş.a. (78; 88; 130). Principalele aspecte abordate se referă la structura şi dinamica activităţii de comunicare în cadrul grupurilor, sursele de blocaj sau distorsionare a comunicării, caracteristicile reţelelor de comunicaţie şi influenţa acestora asupra activităţii grupale, funcţiile comunicării în viaţa de grup şi efectele sale asupra relaţiilor interpersonale etc.

Clasificarea formelor de comunicare intragrupală se poate face după mai multe criterii: (a) În funcţie de *direcţia* pe care se realizează, comunicarea se poate desfăşoară pe orizontală, între membri aflaţi la acelaşi nivel al structurilor formale, sau pe verticală, între membri aflaţi pe paliere diferite ale structurilor formale de autoritate ale grupului. (b) După *modul de implicare* a participanţilor în actul comunicării, aceasta poate fi unilaterală, când aceasta se desfăşoară unilateral între sursă şi receptor, sau bilaterală, când rolurile de emiţător şi receptor sunt îndeplinite succesiv de membri participanţi la actul comunicării.

(c) În funcţie de *obiectivele propuse şi* modul de utilizare a informaţiei vehiculate, comunicaţia poate fi *instrumentală,* când informaţia transmisă este destinată desfăşurării şi coordonării activităţilor de grup, sau *de consum,* în cazul unei comunicări interpersonale spontane, prin care se realizează contactul psihologic dintre membri, fără o finalitate explicită. (d) După *numărul persoanelor implicate,* comunicarea poate *% biunivocă,* când se desfăşoară între doi membri, sau *multivocă,* atunci când se desfăşoară în grup, cu participarea cvasi-simultană a mai multor membri. (e) După *modalităţile folosite* pentru codificarea şi transmiterea informaţiei, comunicarea poate fi *verbală,* orală sau în scris, sau *nonverbală,* prin folosirea semnelor, gesturilor, mimicii, posturii şa.

De remarcat că în cadrul unor grupuri superior structurate şi în urma unei tradiţii consolidate în timp, comunicarea capătă deseori forme şi modalităţi specifice de desfăşurare, prin simplificare, abreviere, folosirea unor semne particulare etc. Frecvent vom întâlni limbaje (jargoane) specifice anumitor tipuri de grupuri: şcolare, de muncă, militare sau de divertisment. În cazul bandelor de adolescenţi sau „gangurilor" din lumea interlopă, limbajele folosite capătă forma unor "jargoane" în care componenta nonverbală ocupă o pondere cu totul deosebită, şi cu funcţii extinse în zona unor reprezentări simbolice a unor sentimente, intenţii, relaţii sau acţiuni. Analiza psihologică şi semantică a acestor limbaje oferă o cale extrem de eficientă de pătrundere în intimitatea vieţii de grup şi a universului simbolic care fundamentează modul particular de existenţă şi manifestare a acestor colectivităţi restrânse.

Funcţiile comunicării în cadrul grupurilor sociale. Comunicarea interpersonală în cadrul grupurilor îndeplineşte o multitudine de funcţii, în mare poate legate de funcţiile generale ale grupului ca sistem. Dintre acestea, cele mai importante sunt următoarele:

(a) Asigură organizarea grupului, coordonarea activităţilor de realizare a sarcinilor şi rezolvarea problemelor curente.

(b) Mijloceşte realizarea contactului psihologic dintre membri grupului, condiție a satisfacerii trebuințelor psihologice ale acestora (de afiliere, comunicare, afecțiune, manifestare a personalității etc.).

(c) Condiționează constituirea şi manifestarea coeziunii, prin uniformizarea valorilor, normelor, opiniilor, credințelor şi atitudinilor care fundamentează viața de grup.

(d) Fundamentează formarea palierului simbolic al vieții de grup, prin care grupul se obiectivează, se justifică şi se manifestă în plan intergrupal, organizațional şi sociocultural.

(e) Facilitează realizarea integrării sociale şi influenței formative a grupului asupra membrilor săi, precum şi a influenței acestora asupra grupului, condiție a constituirii ansamblelor interacționale care dau unitate structurală şi funcțională sistemului grupal.

În concluzie, comunicarea fundamentează dinamica generală a oricărui sistem social, atât prin asigurarea funcționalității lor interne, cât şi prin asigurarea racordării informaționale, funcționale şi acționale la viața şi activitatea altor grupuri, organizații şi instituții.

Rețelele de comunicare. Totalitatea legăturilor stabile prin intermediul cărora se transmit informațiile între membri definesc rețeaua de comunicație a unui grup. Rețeaua poate avea caracter *formal* sau *informal, permanent* sau *temporar, activ* sau *latent.* Numeroase cercetări au evidențiat o puternică relație între tipul rețelelor de comunicare, pe de o poate, şi performanța grupului, satisfacția membrilor, creativitate, eficiența leadership-ului şi climatul psihosocial, pe de altă parte (**Leavitt**, 1949; **Bavelas**, 1950; **Smith**, 1950; **Luce**, 1953; **Flament**, 1963; **Anzieu** , 1968, 1976)

Deşi în funcție de numărul de membri pot fi imaginate o mare varietate de rețele, acestea pot fi reduse la câteva tipuri generale: *lanț, cerc, stea, ramificată, mixtă şi completă.* Fiecare rețea este caracterizată printr-o serie de indicatori, prin intermediul cărora se evaluează unele aspecte cantitative şi calitative ale sistemului de comunicație aferent. Dintre aceştia amintim:

Distanța **(d)** reprezintă numărul de verigi pe care informația trebuie să le parcurgă pentru a ajunge de la un membru (sursă) la un alt membru (destinatar). Pentru calcularea *distanței totale (D)* se însumează valoarea distanțelor pentru fiecare membru al grupului. Deci: D = E d. Distanța este un indicator important care arata poziția unui anumit membru în structura rețelei, viteza cu care poate circula informația, care depinde şi de numărul de verigi care trebuie parcurse, precum şi numărul posibilelor surse de distorsionare a informației, fiecare verigă putând constitui o astfel de sursă.

Centralitatea **(C)** reprezintă raportul dintre *distanța totală (D)* şi *distanța individuală (d),* valoare normalizată prin raportare la numărul de membri ai grupului (N). Deci: C = D/N.d

Gradul de conexitate (Gc) este defmit ca numărul minim de verigi a căror eliminare duce la întreruperea (fragmentarea) rețelei de comunicație.

Gradul de completitudine (sau de saturație - Gs) este dat de raportul dintre numărul real de conexiuni între membru unui grup (n) şi numărul maxim posibil: Gs = 2.n/N(N-1). Gradul de completitudine arată măsura în care o rețea reală se apropie de rețeaua ideală, în care există verigi de comunicație între toți membru grupului, care au deci acelaşi indice de centralitate.

Parametru rețelelor de comunicație influențează sensibil procesele psihosociale care se desfăşoară în cadrul microgrupurilor, în special cele care sunt

implicare în rezolvarea sarcinii. Astfel, cu cât *distanțele* sunt mai reduse, cu atât desfăşurarea activității este mai facilă, reducându-se posibilitatea apariției unor blocaje sau distorsionări ale mesajelor. Rețelele centralizate se dovedesc mai eficiente în rezolvarea unor sarcini care presupun o coordonare riguroasă a activității membrilor, însă sunt mai puțin adecvate pentru activități de creație sau rezolvare de probleme. Totodată, se constată o strânsă corelație între poziția unui membru în structura rețelei de comunicație şi satisfacția obținută în urma participării la viața de grup: cu cât poziția este mai centrală, cu atât influența asupra celorlalți membri este mai ridicată, iar satisfacția personală mai mare, paralel cu tendința de implicare mai profundă în activitatea grupului; deci, *indicele personal de centralitate* este un indicator implicit de prognoză, care permite să anticipăm cât de profundă este tendința unui membru de implicare în rezolvarea sarcinii, asumarea responsabilităților şi participarea la unele aspecte colaterale ale vieții de grup. Rețelele cu un grad redus de conexitate sunt foarte vulnerabile la apariția blocajelor, disfuncționalitățile apărute la nivelul unei singure verigi putând paraliza sau fragmenta activitatea grupului; cu cât indicele de saturație în legături directe de comunicație este mai mare, cu atât rețeaua este mai puțin sensibilă la aceste fenomene. Însă, în acest ultim caz se constată o coordonare mai dificilă a activităților care solicită o decizie promptă, cu o înaltă asumare a responsabilității (ca în grupurile militare, de exemplu).

Iată forma generală a tipurilor de relele prezentate mai sus, împreună cu principalii lor parametri structurali şi funcționali:

1. Relea lanț. *A-B-C-D-E-F-G* **N** = 7 ; **n** = 6 ; **Gc** = 1

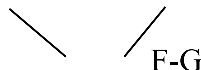
Distanțele: A-B = 1; A-C = 2; A-D = 3; A-E = 4; A-F = 5; A-G = 6; **d**(A) = 21

d(B) = 16; **d**(C) = 13; **d**(D) = 12; **d**(E) = 13; **d**(F) = 16; **d**(G) = 21

D = Σ**d** = 112 ; Distanța rețelei normalizată **D**norm = **D**/**N** = 16

Centralitățile: **C**(A) = D/n×d = 112/21.7 = 0,76; **C**(D) = 112/12.7 = 1,33 Completitudinea: **Gs** = 2.**n**/**N**(**N** - 1) = 2.6/7(7 -1) = 0,29

2. Rețea cerc. A-B-C-D-E N = 7; n = 7 ; Gc = 2

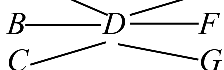


F-G

Distanțele: **d**(A,B,C,D,E,F,G) = 12; **D** = 84 ; **D**norm = 12

Centralitălile: **C**(A,B,C,D,E,F,G)=84/7.12 =1 (egale pentru toți membrii). Completitudinea: **G**s = 2.**n**/**N**(**N** - 1) = 2.7/7(7 -1) = 0,33

3. *Rețea cerc.* **N** = 7 ; **n** = 6 , **Gc** = 1 B D F

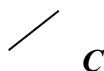


Distanțele: **d**(A,B,C.E,F,G) = 11 ; d(D) = 6 ; **D** = 72 ; **D**norm = 10,29

Centralitălile: **C**(A,B,C,E,F,G) = 0,94; **C**(D) = 1,71

Completitudinea: **Gs** = **Gs** = 2.**n**/**N**(**N** - 1) = 2.6/7.6 = 0,29

4. *Rețea ramificată.* A-B-D-E-F-G **N**= 7 ; **n** = 6 ; **Gc** = 1



C

Distanțele : **d**(D) = 10 ; **d**(G) = 19 ; **D** = 99 ; **D**norm = 14,14

Centralitățile: **C**(D) = 1,41 **C**(G) = 0,74

Completitudinea : 2.6/42 = 0,29

5. *Rețeaua mixtă.* A-B-C-D-E-F N = 10 n = 11 ; Gc = 1
G H I J

Distanțele: **d**(A) = 30; **d**(B) = 24; **d**(C) = 18; **d**(D) = 15; **d**(E) = 18; **d**(F) = 25
d(G) = 24 ; **d**(H) = 19 ; **d**(I) = 23 ; **d**(J) = 32 ; **D** = Ed = 228
D norm = 228/10 = 22,8
Centralitățile: **C**(A) = 0,76 ; **C**(B) = 0,95 ; **C**(C) = 1,27 ; **C**(D) = 1,52 ; **C**(E) = 1,27 ; **C**(F) = 0,91 ; **C**(G) = 0,95 ; **C**(H) = 1,20 **C**(I) = 0,99; **C**(J) = 0,71
Completitudinea: **Gs** = 2.11/10.9 = 0,24

În funcție de obiectivele urmărite, se pot alege acele relele de comunicație care să conducă fie la o mare eficiență în activitatea de rezolvare a sarcinii, fie la crearea unui climat pozitiv sau găsirea unor soluții creatoare referitoare la problemele cu care se confruntă grupul. Strategia optimă constă în elaborarea unor relele de comunicație flexibile, care să fie folosite în mod diferențiat în funcție de natura sarcinii pe care o are de rezolvat grupul. De asemenea, este foarte utilă constituirea unor relele duble, una structurată preponderent pe caracteristicile sarcinii (comunicație funcțională), iar cealaltă pe nevoile psihosociale ale membrilor grupului (comunicație de consum).

Structura autorității

Membrii unui grup se diferențiază şi după capacitatea de care dispun de a influența activitatea colectivă şi comportamentul celorlalți membri. Structura autorității exprimă ierarhizarea formală sau informală a membrilor unui grup în funcție de această capacitate, care este condiționată de o serie complexă de factori psihoindividuali, psihosociali şi situaționali.

Structura autorității formale (sau a *puterii* instituționale) corespunde organigramei instituției căreia îi aparține grupul, atribuțiile diferitelor poziții fiind exercitate cu grade diferite de competență, experiență şi autoritate de către cei care le ocupă. Menționăm distincția care trebuie făcută şi în acest caz între *putere şi autoritate:* puterea exprimă accesul unei persoane asupra mijloacelor de control şi determinare a comportamentului celor din subordine, în timp ce autoritatea reflectă recunoaşterea ascendenței unei persoane în cadrul unei colectivități, recunoaştere datorită mai ales calităților persoane care valorizează o poziție socială în consens cu aspirațiile celor asupra cărora se exercită.

Cel mai important aspect care ține de exercitarea puterii şi autorității în cadrul grupurilor se referă la raportul dintre structurile formale şi cele informale ale acestora. Aceste raporturi pot fi de convergență, divergență, complementaritate, competiție sau conflict, cu grade diferite de intensitate şi nuanțe în forma de manifestare.

Cei mai **importanți factori psihosociali** care **determină gradul de autoritate al unui membru** sunt considerați următorii:

(1) Statutul sociometric: raportul dintre alegerile şi respingerile socioafective pe care le realizează în cadrul grupului; acest parametru este esențial în cadrul grupurilor informale.

(2) Competența profesională: capacitatea de rezolvare a problemelor tehnice care derivă din contextul activității de realizare a sarcinii; acest parametru are o pondere cu atât mai mare cu cât sarcina este mai importantă şi mai dificilă pentru grup şi pentru membrii săi.

(3) Poziția formală în ierarhia grupului: statutul ocupat în organigrama organizației sau instituției căreia îi aparține grupul şi puterea cu care este învestit de nivelul ierarhic superior.

(4) Statutul socioeconomic extragrupal: poziția ocupată în mediul social căreia îi aparține (prin familie, instrucție, sistem de relații extragrupale, situație materială, domiciliu etc.).

(5) Nivelul de cultură generală: este vorba mai ales de acele zone ale culturii generale care interferează cu activitatea grupului, precum şi cu trebuințele şi sensibilitățile culturale ale membrilor săi.

(6) Accesul la informație, inițiativa şi capacitatea de asumare a riscului.

Cercetările noastre pe cele mai variate categorii de microgrupuri au evidențiat tendința generală de dezvoltare a unei structuri de Influență informală, paralel sau în opoziție cu structurile puterii formale. Principalii factori care determină această tendință spre dedublare sunt de natură motivațională şi afectivă. Atunci când structurile formale au capacitatea de a satisface aceşti vectori, tendința apariției unor structuri informale se reduce considerabil, pe fondul dezvoltării unui climat deosebit de favorabil şi a creşterii coeziunii grupului. Totodată însă, grupul devine rezistent la influențe externe, iar performanța devine „controlată“ de normele stabilite de grup.

În cazul anumitor tipuri de sarcini, când competiția poate avea un rol pozitiv, şi când controlul exterior trebuie menținut ca o condiție a bunei funcționări a organizației, stimularea apariției unor structuri informale se poate dovedi foarte utilă. Situația ideală este a dezvoltării unor structuri complementare, în care structura informală este orientată spre satisfacerea trebuințelor psihoindividuale ale membrilor, iar structura formală este centrată pe realizarea sarcinii (48, 146).

Structura sarcinii

Sarcina reprezintă principalul factor care orientează şi structurează activitatea grupului şi în raport cu care se apreciază performanța. Sarcina este definită ca un ansamblu obiectiv de cerințe, condiții şi modele acționale elaborate şi validate social, impuse din exterior sau adoptate prin consimțământ. Prin *structura sarcinii* vom înțelege totalitatea relațiilor funcționale dintre membrii grupului, relații impuse de desfăşurarea optimă a activității de realizare a obiectivului propus. Configurația tipică a relațiilor funcționale va desemna *tipul* sarcinii: *aditivă, complementară, convergentă, conjunctivă, disjunctivă* şi *compensatorie* (v. cap. 7). Pe lângă dimensiunea tipologică, Sarcina mai poate fi caracterizată prin: *gradul de structurare*, care exprimă existența modelelor, informațiilor şi strategiilor explicite de realizare practică; *modul de conexare* cu sarcinile altor grupuri; *complexitatea durata de realizare integrală* etc.

Tipul sarcinii, gradul de structurare şi modul de conexare la sarcinile altor grupuri sunt principalii factori care vor regla interacțiunile de bază ale membrilor grupului. De aceea, analiza celorlalte structuri (comunicaționale, socioafective şi de influență) va necesita o raportare continuă la structura sarcinii; compatibilizarea şi armonizarea acestor structuri constituie calea cea mai sigură pentru creşterea performanțelor de grup, pe fondul pozitivării climatului şi relațiilor interpersonale.

După cum a rezultat din cele expuse anterior, structurile psihosociale ale grupului pot fi reprezentate prin grafuri cărora le pot fi asociate matricele corespondente. Astfel se deschide calea analizei logico-formale a structurilor de grup, având ca obiectiv optimizarea anumitor parametri structurali şi funcţionali: performanţa, climatul psihosocial, coeziunea, leadership-ul, gradul de conflictualitate, relaţiile interpersonale, raporturile intergrupale ş.a. (v. 48).

În acest scop am introdus conceptul de *congruenţă a structurilor de grup*, indicator care exprimă gradul de compatibilitate funcţională dintre două sau mai multe structuri psihosociale de grup: structura sarcinii, comunicaţiei, influenţei şi socioafectivă . Conceptul a fost elaborat pe noţiunea matematică de „distanţă" şi s-a dovedit extrem de relevant din punct de vedere teoretic, şi util din punct de vedere practic în proiectarea, controlarea şi corectarea dinamicii microgrupurilor sociale, în special a celor industriale, militare şi „de proiect"(v. 48, 68).Cu cât un grup are un indice mai mare de congruenţă a structurilor sale funcţionale cu atât performanţa sa este mai bună, climatul psihosocial mai favorabil, tendinţa generală a unui astfel de grup fiind de evoluţie pozitivă. Dimpotrivă, o congruenţă scăzută indică disfuncţionalităţi active sau latente la nivelul compatibilităţilor dintre structurile grupului. Performanţa grupului va fi scăzută, tendinţa generală va fi de înrăutăţire a climatului psihosocial şi de alterare şi mai accentuată a relaţiilor interpersonale. Principalele tipuri de sarcini, diferenţiate după configuraţia relaţiilor funcţionale pe care le presupun, vor fi prezentate într-un capitol următor (v. cap. 7.2.).

Analiza structurii sarcinii reprezintă una dintre cele mai importante etape în activitatea psihosociologului de "proiectare" a grupurilor, precum şi în cea de diagnoză, prognoză şi optimizare a dinamicii microgrupurilor sociale. Toate celelalte structuri, ale comunicaţiei şi influenţei trebuie să fie structurate astfel încât să rezultă un indice maxim de congruenţă, care este o premisă esenţială pentru obţinerea unei performanţe superioare.

Rezolvarea sarcinii presupune un ansamblu de relaţii între membrii grupului, dintre care cele strict funcţionale reprezintă numai o parte. Astfel, în urma unor cercetări sistematice asupra grupurilor de discuţie, **R. F. Bales** evidenţiază un număr de 12 categorii de interacţiuni, fiecare având un conţinut specific, după cum rezultă din tabelul de mai jos (122).

Aria socioafectivă pozitivă:
1 Se arată solidar
2 Se arată destins
3 Îşi arată acordul

Aria sarcinilor socio-operatorii:
4 Propune direcţii
5 Exprimă opinii
6 Oferă informare
7 Cere informare
8 Solicită păreri
9 Cere o direcţie

a b c d e f

Aria socioafectivă Negativă:
10 Dezaprobă
11 Manifestă tensiune
12 Manifestă ostilitate

După cum se observă, există perechi de categorii interacționale care corespund principalelor tipuri de probleme ivite în timpul rezolvării sarcinilor: (a) = probleme referitoare la informa(ii; (b) = probleme de evaluare; (c) _ probleme de control; (d) = probleme legate de decizie; (e) = probleme legate de stările de tensiune; (f) = problemele referitoare la integrare.

Conform tezei lui **Bales**, orice grup aflat într-o activitate de rezolvare a unei sarcini (respectiv a unei probleme de interes comun) parcurge succesiv aceste faze, după reguli care conduc la un schemă-tip de rezolvare. Succesiunea este următoarea: informare asupra problemei- sarcină; evaluarea situației; căutarea de soluții şi influențarea reciprocă pentru o anumită variantă rezolutivă; control interpersonal prin reacții afective față de mersul discuțiilor; luarea deciziei. Experimentele au fost desfăşurate pe grupuri diferite (grupuri informale, familii, clase, cluburi) şi în situații dintre cele mai variate, rezultatele obținute confirmând teza de mai sus.

Alte categorii de structuri psihosociale ale grupului

Pe lângă structurile de bază mai sus prezentate, încă alte două tipuri de configurări structurale dețin un rol important în dinamica microgrupurilor.

Structura motivațional-atitudinală. Cercetările noastre evidențiază faptul că încă din faza inițială de constituire a grupului începe să se manifesta o structură motivațional-atitudinală, care va cunoaşte o evoluție foarte rapidă (48, 31).

Este evident că fiecare membru al grupului posedă o anumită configurație proprie a factorilor motivaționali şi atitudinali care, în contextul interacțiunilor sistematice din cadrul grupului în formare, se vor ajusta şi influența reciproc. Are loc un proces de polarizare, vectorizare şi organizare a respectivilor factori pe criterii de convergență, complementaritate sau divergență, rezultând – în final – o *structură motivalională de grup*. De altfel, nici nu este posibilă înțelegerea modului de funcționare a grupului ca sistem fără a lua în considerare articularea şi armonizarea factorilor motivaționali şi atitudinali individuali în cadrul unei structuri globale relativ stabilă, în raport cu care grupul îşi îndeplineşte una dintre funcțiile sale de bază: satisfacerea trebuințelor membrilor săi.

Corelativ vectorilor motivaționali care îi animă, se vor manifesta şi atitudinile interpersonale, precum şi atitudinile membrilor grupului față de elementele semnificative ale ambianței fizice şi sociale, față de sarcina de îndeplinit, precum şi față de grup ca întreg. Astfel, în faza de maturizare a grupurilor se poate vorbi de o structură motivațional-atitudinală stabilă şi coerentă, care va reflecta unele dintre cele mai subtile relații dintre membri: acelea prin intermediul cărora îşi găsesc împlinirea aspirațiile şi trebuințele care îi determină să participe la viața şi activitatea respectivului grup. Particularitățile acestei structuri reflectă cu mare fidelitate raporturile profunde dintre membri, pe de o parte, şi dintre aceştia şi grup, pe de altă poate. Este structura care evidențiază cel mai bine fondul şi potențialul energetico-dinamogen al grupului.

Structura normativ-axiologică. În cadrul grupului apar şi se dezvoltă şi o serie de procese cognitiv-axiologice, prin intermediul cărora membrii grupului evaluează, ierarhizează şi valorizează elementele şi aspectele esențiale ale vieții de grup. Ca şi în cazul celorlalte tipuri de structuri, cunoaşterea interpersonală constituie un element condițional de fond, care va conduce progresiv la configurarea tuturor tipurilor de

relații dintre membrii unui grup: relații afective, de comunicare, de influență interpersonală, motivaționale sau co-acționale. Mai ales în prima etapă după constituire, când membrii grupului iau contact reciproc, procesele de percepție, cunoaştere şi evaluare interpersonală ocupă o pondere aparte, prevalând asupra celorlalte categorii de procese psihosociale. Procesele evaluative prin intermediul unor modele şi criterii de natură psihosocială şi socioculturală vizează următoarele aspecte principale: sarcina şi condițiile realizării sale; coordonatele organizațional-formale ale grupului; relațiile existente între membri şi între aceştia şi lider; influențele externe care se exercită asupra grupului; condițiile de mediu în care se desfăşoară activitatea.

Procesele cognitiv-evaluative care conduc la formarea structurii valorilor şi normelor de grup nu se limitează în timp la faza constituirii obiectivului, implicarea lor în dinamica grupului realizându-se pe tot parcursul funcționării acestuia, constituind baza coordonărilor reciproce dintre membri.

3.Fenomene psihosociale de grup

Dinamica interacțiunilor şi proceselor psihosociale amintite se manifestă sub forma unor fenomene care sunt specifice realității microgrupurilor sociale. Dintre acestea, cele mai importante sunt următoarele: *coeziunea,* presiunea spre conformism şi *deviaționismul; leadership-ul; climatul psihosocial; stările conflictuale* intra şi intergrupale; *performanța* grupului. La nivelul fenomenelor psihosociale menționate se obiectivează particularitățile proceselor interacționale, aici putând fi observate, identificate şi corectate acele elemente structurale şi funcționale care afectează într-un sens negativ viața de grup, cu efecte emergente şi asupra macromediului social.

Coeziune, conformism şi deviaționism

Menținerea grupului ca sistem unitar este rezultatul direct al convergenței unor forțe centripete care mențin laolaltă membrii, contracarând forțele centrifuge care tind spre dezintegrarea sistemului. După cum remarca **J. Maisonneuve**, noțiunea de coeziune este fundamentală pentru studierea grupurilor, oferind totodată un suport operațional pentru cercetările experimentale (130).

Coeziunea este definită ca totalitatea câmpului de forțe care are ca efect menținerea laolaltă a membrilor unui grup, opunându-se forjelor dezintegratoare; coeziunea exprimă atracția globală pe care grupul o exercită asupra membrilor săi, prin intermediul funcției de control, a presiunii spre uniformitate şi a integrării afective a membrilor, ceea ce are drept rezultat formarea sentimentului de "noi", care prevalează asupra tendințelor de autonomie individuală.

Factorii coeziunii. Având un caracter integrator în raport cu toate procesele interacționale de grup, coeziunea ca fenomen psihosocial este rezultatul acțiunii unor foarte variate categorii de factori.

O primă clasificare a acestora se face în funcție de zona de proveniență.

(a) Factorii *extrinseci* sunt anteriori formării grupului şi țin de cadrele formale de ordin organizațional sau sociocultural care impun anumite valori, norme şi modele care devin referențiale funcționale pentru membrii unui anumit tip de grup, imediat după formarea sa. Astfel, ia naştere o presiune externă care acționează în sensul impunerii unei unități bazate pe reguli a căror încălcare se presupune că va fi sancționată, atât de opinia publică şi structura organizațională căreia îi aparține grupul (factori externi), cât şi de către ceilalți membri, care vor acționa ca exponenți ai opiniei publice (factor intern).

(b) Factorii *intrinseci* sunt proprii grupului ca atare, rezultând în contextul interacţiunii dintre membrii, normele consensuale care fundamentează viaţa de grup, sentimentele şi motivaţiile care se dezvoltă şi acţionează în acest context ş.a. Factorii intrinseci pot fi împărţiţi în mai multe categorii

Factori socioafectivi, care sunt rezultatul atracţiilor şi respingerilor sociometrice dintre membrii grupului, dar şi al sentimentelor de identificare cu grupul, ambele fundamentate de valori, expectaţii şi motivaţii specifice. În termeni lewinieni, ansamblul acestor forţe constituie *valenţa* grupului, care este o măsură a atractivităţii pe care acesta o exercită asupra membrilor săi. În această categorie vom identifica: atracţia faţă de anumiţi membri ai grupului (jocul afinităţilor interpersonale), atracţia unui scop comun, atracţia faţă de o activitate comună care corespunde şi unor motivaţii individuale, atracţia apartenenţei la grup (prin care individul se valorizează social, scăpând totodată de insecuritatea specifică persoanelor izolate şi neintegrate), satisfacerea prin grup a unor trebuinţe individuale (nevoia de afecţiune, comunicare, ascendenţă, afirmarea de sine etc., nevoia de recunoaştere socială) ş.a.

Factori *socio-operatori,* care se referă la forţele coezive rezultate în urma organizării interne a grupului ca sistem, precum şi a desfăşurării coordonate a activităţii de realizare a sarcinii şi de dezvoltare şi urmărire a ţelurilor sale. Din această categorie amintim: distribuţia şi articularea rolurilor în cadrul structurii organizatorice a grupului, controlul şi coordonarea activităţii de către lider, interdependenţele create pe fondul realizării unei activităţi comune, structurarea reţelei de comunicaţie şi a celei de influenţă interpersonală ş.a.

De remarcat faptul că orice structură, odată constituită, va reprezenta un important factor de coeziune datorită funcţiilor integratorii pe care acestea le îndeplinesc, paralel cu dezvoltarea unor mecanisme de autoreglaj (feed-back negativ) care tind să elimine perturbaţiile şi disfuncţionalităţile care apar pe parcursul activităţii sistemului.

Pentru determinarea indicatorilor de coeziune grupală se pot folosi mai multe metode, fiecare fiind susţinută de o anumită concepţie teoretică privind natura forţelor de legătură dintre membri, şi dintre aceştia şi grup.

Pornind de la concepţia sociometrică, cea mai simplă metodă constă în calcularea diferenţelor dintre relaţiile pozitive (de atracţie)şi cele negative (de respingere) care se manifestă între membrii grupului, preferinţe evidenţiate în urma aplicării unui chestionar sociometric. Deci, indicele de coeziune (Ic) se va calcula astfel: **Ic** = [(n+) - (n-)] / N , unde (n+) este numărul de alegeri, (n-) este numărul de respingeri sociometrice, iar N este numărul de membri ai grupului. Folosind o metodă mai elaborată (**D. Cristea**, 1982), se poate obţine un indicator de coeziune mult mai relevant, introducând diferenţieri între alegerile şi respingerile bilaterale şi cele unilaterale. În acest caz, Ic se calculează astfel:

Ic = [(2n*+) + (n+) - (2n*-) - (n-)] / N , unde n* reprezintă relaţiile bilaterale (de atracţie sau respingere), iar n relaţiile unilaterale. Ambele formule sunt normalizate prin raportarea la numărul de membri ai grupului (N).

Conformismul de grup. Unul dintre rezultatele directe ale coeziunii constă în apariţia unor presiuni psihosociale care tind să uniformizeze conduitele membrilor grupului. Interacţiunile sistematice dintre persoanele care formează un grup determină apariţia unor „uniformităţi“ atitudinale şi comportamentale care capătă treptat caracterul unor *norme şi modele* cu valoare simbolică pentru apartenenţa la un anumit grup. Nerespectarea acestor prescripţii adoptate printr-un consens tacit echivalează cu

respingerea valorilor colective şi este resimţită de membrii grupului ca o contestare, sau chiar ca un atac la principiile care stau la baza activităţii lor în comun. Reacţia este proporţională cu importanţa normelor care sunt încălcate, frecvenţa acestor încălcări şi atitudinea adoptată de nonconformist la presiunile exercitate de grup. Reacţia este de asemenea diferită în funcţie de natura grupului, tipul sarcinii ce urmează a fi realizată în comun, gradul de constituire a tradiţiilor de grup, personalitatea deviantului şi împrejurările în care se produce încălcarea sau contestarea normelor, statutul formal şi informal al deviantului în cadrul grupului şi în afara sa, contextul social şi organizaţional general în care funcţionează grupul ş.a.

În cadrul grupurilor formale există două categorii de valori, norme şi modele comportamentale care au o funcţie prescriptivă pentru membri: (a) o primă categorie se referă la cadrul normativ oficial pe baza căruia s-a constituit grupul, cadru formulat la nivelul organizaţiei sau instituţiei sociale căreia îi aparţine grupul; (b) o a doua categorie se construieşte progresiv pe parcursul funcţionării grupului, având un caracter spontan şi informal. Raportul dintre componenta formală şi cea informală a normelor de grup are o importanţă majoră atât pentru desfăşurarea activităţii de realizare a sarcinii, cât şi pentru dinamica generală a proceselor psihosociale care au loc în acest context. Deşi în cazul grupurilor informale, aparent nu există un cadru normativ instituţional cu valoare prescriptivă pentru comportamentul membrilor, în realitate acest sistem referenţial există, fiind preluat selectiv din ansamblul valorilor, normelor şi modelelor sociale specifice unui anumit spa(iu cultural.

Din perspectivă psihoindividuală conformismul este resimţit ca o garanţie a acceptării de către grup, a funcţionării, supravieţuirii şi menţinerii unităţii acestuia în contextul presiunilor la care este supus; implicit, conformismul creează un sentiment de securitate individuală şi colectivă, realizându-se astfel una dintre funcţiile esenţiale ale grupului ca sistem dinamic orientat spre realizarea unor obiective specifice.

Deviaţionismul reprezintă tendinţa îndepărtării de la prescripţiile care definesc implicit comportamentul considerat „normal“ de către grup, sau -mai grav- faptul negării valorilor, normelor şi modelelor acceptate de grup ca având o funcţie constitutivă sau reprezentativă pentru existenţa şi activitatea sa. Deviaţionismul poate îmbrăca diferite forme şi grade de intensitate, începând cu simpla atitudine fantezistă a unor membri, considerată ca un capriciu nesemnificativ pentru viaţa de grup, până la comportamentul criminal, care atacă însăşi fundamentele existenţei individuale şi sociale. Însă, raportul dintre deviaţionism şi conformism este mult mai complex şi poate evolua în funcţie de situa(ie. Astfel, în măsura în care conformismul excesiv înseamnă un conservatorism care blochează orice tendinţă de inovare sau înnoire, deviaţionismul poate îndeplini o funcţie pozitivă atunci când exprimă tendinţe fireşti de perfecţionare, evoluţie sau schimbare, care se pot dovedi benefice pentru destinul social al grupului. Dacă deviaţionistul rămâne singur, fără ca atitudinea lui să genereze prozelitism, atunci el va fi supus unor presiuni din ce în ce mai mari, va fi izolat şi -în cele din urmă- exclus. Momentul cel mai semnificativ în acest proces de confruntare dialectică dintre conservatorism şi modernism este acela în care contestatarul polarizează în jurul său mai mulţi membri, devenind lider al unei mişcări de înnoire. Odată instituite noile norme şi modele, procesul natural de stabilizare va conduce la apariţia unor presiuni care impun atitudini conformisme în raport cu noile referenţiale morale şi comportamentale ale grupului, urmând o perioadă de stabilitate în care se cristalizează noile coordonate ale vieţii de grup.

Într-un sens mai general, alienarea, delincvenţa şi criminalitatea pot fi considerate forme extreme de deviaţionism, care sunt reprimate de societate în aproape toate împrejurările. Acele rare situaţii când acest lucru nu se întâmplă se

referă la o interpretare politică a unor acţiuni violente, considerate forme de protest şi modalităţi extreme de luptă pentru obţinerea unor drepturi şi eliminarea unor discriminări de ordin etnic, religios sau economic. Schimbările violente prin revoluţii sunt exemple elocvente în acest sens.

Rezistenţa împotriva deviaţionismului este efectul direct al conformismului, dar exprimă totodată o subtilă relaţie de condiţionare reciprocă dintre tendinţele care se manifestă în cadrul grupului, motivaţia membrilor şi situaţia socială generală în care evoluează viaţa de grup: o atitudine care într-o anumită împrejurare poate fi considerată intolerabilă de către grup, promotorul ei putând suporta sancţiuni foarte severe, în altă împrejurare poate apărea ca o soluţie oportună şi dezirabilă pentru evoluţia grupului, deviaţionistul fiind perceput ca un erou plin de curaj, care oferă o nouă deschidere vieţii colective.

Deosebit de interesant pentru viaţa de grup este cazul „deviaţionistului tolerat", însă transferat în derizoriu ca obiect de amuzament; este vorba de realizarea unei „supape psihologice" prin care se diminuează tentaţiile de manifestare nonconformistă a membrilor.

Leadership-ul

Planificarea, coordonarea şi controlul activităţilor reprezintă una dintre cele mai importante componente ale vieţii de grup, aceasta fiind strâns legată de procesele de influenţă şi distribuire a puterii între membri Problematica leadership-ului, a liderului şi stilului de conducere a suscitat un număr considerabil de cercetări teoretice şi experimentale, fiind una dintre temele centrale ale psihosociologiei grupurilor sociale *(48; 88; 130; 168 ş.a.)*. Însă, pe fondul acestor cercetări extrem de diversificate se observă şi lipsa unei concepţii metodologice riguroase, suficient de coerentă în aspectele ei generale, care să permită integrarea rezultatelor cercetărilor într-o concepţie teoretică unitară şi eficientă din punct de vedere operaţional. Aflându-ne în faţa unui volum considerabil de date experimentale, obţinute în condiţii conceptuale şi metodologice foarte diferite, acestea au un caracter fragmentar, fiind necesară o selecţie atentă a acelora care prezintă o suficientă relevanţă practică.

Prin *leadership* se înţelege *ansamblul relaţiilor intra- şi intergrupale prin intermediul cărora o persoană sau un grup de persoane influenţează comportamentul de grup, dirijează, supraveghează şi controlează activităţile, asigurând menţinerea grupului ca sistem organizat.*

Implicit, leadership-ul vizează procesele şi fenomenele psihosociale legate de exercitarea funcţiilor de conducere şi control în cadrul microgrupurilor sociale, acestea implicând **trei aspecte esenţiale**:

(a) Aspectul *funcţional,* referitor la rolul pe care îl are actul conducerii în desfăşurarea activităţilor, realizarea sarcinii şi menţinerea grupului ca sistem, precum şi la condiţiile în care această funcţie se poate realiza ca urmare a unui ansamblu structurat de influenţe psihosociale interne şi externe.

(b) Aspectul *relaţional,* prin care se evidenţiază raporturile interindividuale dintre *lider, persoana centrală şi* ceilalţi membri ai grupului în contextul exercitării funcţiilor legate de conducere şi control.

(c) Aspectul *aptitudinal,* referitor la capacitățile şi calitățile psihoindividuale ale celor implicați în exercitarea conducerii, coordonării şi controlului, atât în ceea ce priveşte activitatea de realizare a sarcinii, cât şi celelalte activități psihosociale conexe (menținerea echilibrului intern, rezolvarea conflictelor, asigurarea coeziunii grupului, dezvoltarea relațiilor cu alte grupuri, rezolvarea problemelor membrilor etc.).

Elementul esențial al leadership-ului îl reprezintă „persoana centrală“, înțeleasă în sensul dat de S. Freud acestui termen, ca „individul în jurul căruia un grup se cristalizează, şi cu care ceilalți membri se identifică“ (84). De cele mai multe ori persoana centrală se identifică cu *liderul* grupului, deşi nu în mod necesar. În urma cercetărilor noastre rezultă că de cele mai multe ori avem de-a face cu situații mult mai complexe, constând fie în existența a doi lideri complementari („specialistul tehnic al sarcinii“ şi „specialistul în probleme socioafective“), fie existența unui „nucleu de influență şi control", în care mai multe persoane centrale exercită conducerea şi controlul vieții şi activității de grup (48, 146; 95, 216). În toate cazurile referitoare la grupurile formale, se manifestă fenomenul dedublării structurii de influență centrală în două componente: una preponderent formală, cealaltă preponderent informală, ceea ce conduce la apariția unei situații de concurență, complementaritate sau conflict dintre cele două structuri, respectiv între cei doi lideri.

Problematica liderului trebuie abordată dintr-o triplă perspectivă: a) statutul formal şi informal pe care îl deține în structura de putere a grupului şi organizației (instituției) din care face partea b} *liderul* ca *persoană,* având o anumită personalitate şi un set determinat de aptitudini psihosociale, intelectuale şi profesionale; c) *stilul de conducere,* înțeles ca o structură relațională specifică, prin intermediul căreia se coordonează şi se controlează activitatea grupului, în condițiile unui anumit lider, a unui anumit grup, cu o anumită sarcină şi într-o situație socială determinată.

În baza considerațiilor teoretice privind interacțiunea nivelurilor structurii sociale (v. 48, *55),* trebuie remarcat faptul că **particularitățile relației de conducere nu derivă univoc din specificul interacțiunilor intragrupale**; multe dintre atributele şi trăsăturile leadership-ului rezultă din natura influențelor socioculturale externe, în special a celor ținând de o anumită „cultură organizațională“, precum şi din particularitățile organizației sau instituției din care face parte grupul respectiv. Tipul organizației, structurile ierarhice ale acesteia, modul de exercitare a autorității de către nivelurile ierarhice superioare, natura mecanismelor de „delegare a puterii“ ş.a. vor influența într-o măsură considerabilă comportamentul real al liderului aflat în situația de conducere. În consecință, apreciem că stilul de conducere adoptat de lider va reflecta într-un mod sintetic atât determinările de ordin exterior, cât şi particularitățile personalității liderului şi cele ale structurii grupului ca atare (sintalitatea acestuia).

Fără a reduce leadership-ul la stilul de conducere, numeroase cercetări evidențiază deosebita valoare operațională a acestui concept, care reflectă sintetic o dimensiune centrală a vieții de grup.

Stilul de conducere reprezintă sintetic modul relativ stabil şi specific al unui lider de a-şi exercita atribuțiile de organizare, coordonare şi control a activităților interne, cele de reprezentare a grupului în exterior, precum şi modalitățile caracteristice de raportare la diferitele aspecte ale vieții de grup. Stilul de conducere se structurează în zona de interferență a mai multor categorii de factori: socioculturali, organizaționali, psihosociali de grup, psihoindividuali şi circumstanțial-situaționali.

În ceea ce priveşte aspectele operaționale, remarcăm că există foarte multe concepții referitoare la natura dimensiunilor care definesc şi structurează stilul de

conducere. Astfel, **K. Lewin, R. Lippitt** şi **R.K. White** (1938) disting trei tipuri ale stilului de conducere, autoritar, democrat şi permisiv, având în vedere practic un singur criteriu: acela al concentrării puterii de decizie şi de exercitare a autorităţii. Acest reducţionism conceptual conduce la irelevanţa unor cercetări privind corelaţia dintre cele trei stiluri şi eficienţa activităţii; rezultatele contradictorii demonstrează existenţa şi a altor dimensiuni sau factori care condiţionează eficienţa comportamentului de conducere şi care nu au fost luate în considerare (102; 117; 148; 168; 220 ş.a.).

Cercetătorii amintiţi au urmărit, pe lângă identificarea unor tipuri generale de stiluri de conducere, şi influenţa acestora asupra unor aspecte importante ale vieţii de grup: performanţa, climatul psihosocial, relaţiile dintre liderul care practică un anumit stil de conducere şi membrii grupului. Rezultatele cercetărilor pot fi sintetizate astfel:

- *Stilul autoritar:* Se caracterizează prin concentrarea puterii de decizie şi control în mâna liderului. Acesta ia singur decizii şi măsuri, sancţionează sau recompensează după propriile sale opinii, fără să se consulte cu membrii grupului şi fără să ţină cont de părerea lor. Într-o asemenea situaţie climatul psihosocial este apăsător şi tensionat, dar conflictele se păstrează într-o stare latentă, datorită controlului dur exercitat de lider. Performanţele sunt mediocre, deşi în anumite tipuri de sarcini acestea pot fi chiar bune. Relaţiile dintre lider şi membrii grupului sunt tensionate, însă acestea nu se obiectivează în conflicte deschise, datorită sentimentului de teamă faţă de repercusiuni.
- *Stilul democrat:* Se bazează pe raporturi de colaborare şi încredere între lider şi membrii grupului. Liderul ia decizii şi măsuri în urma consultării unor membrii, însă îşi păstrează prerogativele de conducător care îşi asumă responsabilităţile ce derivă din poziţia sa. Într-un asemenea caz climatul psihosocial este tonic şi destins, iar relaţiile lider-membri sunt cordiale, fără a fi intime. Performanţa este superioară, iar numărul conflictelor este foarte scăzut, rezolvarea acestora realizându-se cu uşurinţă, datorită stimulării unei comunicări interpersonale directe şi libere în cadrul grupului.
- *Stilul permisiv (laisser faire):* Se caracterizează prin faptul că liderul îşi abandonează într-o măsura mai mare sau mai mică responsabilităţile şi funcţiile sale, lăsând ca activitatea grupului să se desfăşoare de la sine. În acest context performanţele sunt foarte scăzute, climatul este deosebit de nefavorabil, cu numeroase conflicte între membri şi între aceştia şi lider, care este făcut răspunzător pentru eşecurile înregistrate şi situaţiile nefavorabile create pe fondul lipsei unei coordonări eficiente şi a derobării de răspundere.

Trebuie remarcat faptul că situaţiile concrete oferă foarte puţine exemple în care aceste tipuri de stiluri de conducere să se afle în stare pură, de cele mai multe ori întâlnind profiluri mixte ale comportamentului unui lider.

Un alt autor, **Abraham Korman,** consideră că dimensiunile de bază ale stilului de conducere sunt: a) consideraţia, adică încrederea reciprocă prin care se caracterizează relaţiile dintre lider şi membrii grupului; b) structura iniţiativei, care reflectă posibilitatea liderului de a delimita şi structura rolul propriu şi pe cel al subordonaţilor, în vederea realizării obiectivelor grupului. După cum se observă, aceste dimensiuni ar corespunde mai degrabă celor două funcţii principale pe care

trebuie să le îndeplinească liderul: asigurarea *sinergiei de menţinere şi* a *sinergiei de eficienţă..* **D.G. Bowers şi S.E. Seashore** introduc, pe lângă cele două dimensiuni menţionate mai sus, încă două: c) capacitatea liderului de a reliefa sarcina, în sensul intensificării motivaţiei grupului spre o mai bună activitate, corelată cu bună delimitare a obiectivelor particulare care conduc la realizarea globală a sarcinii; d)sensibilitatea, înţeleasă ca o receptivitate a conducătorului faţă de relaţiile şi presiunile sociale din cadrul sau din afara grupului. În ambele cazuri se remarcă intuitivitatea şi nespecificitatea caracteristicilor aduse în discuţie, precum şi dificultatea operaţionalizării conceptelor respective.

Elemente deosebit de importante pentru precizarea dimensiunilor stilului de conducere găsim în concepţia lui **F.E. Fieller.** Autorul deosebeşte, în primul rând, două stiluri de conducere după criteriul *directivităţii:* a) conducere *directivă,* în care liderul împarte cu precizie sarcinile şi responsabilităţile, urmărind îndeaproape realizarea lor şi intervenind activ în desfăşurarea activităţii; b) conducere *nondirectivă,* în care liderul acordă o largă autonomie subalternilor, cu care îşi împarte prerogativele de planificare şi control asupra realizării sarcinilor. Fiecare dintre aceste stiluri implică trei dimensiuni care exprimă nu atât maniera personală de conducere a liderilor, cât tipurile de determinări intra- şi extragrupale care fac ca liderul să adopte o anumită manieră de conducere. Dimensiunile invocate sunt: 1) relaţiile dintre conducător şi membrii grupului; 2) tipul sarcinii; 3) autoritatea cu care investit statutul liderului. În mod evident, stilurile de conducere se structurează diferit în funcţie de aceste variabile. De exemplu, sarcinile nestructurate fac dificil actul de conducere, deoarece nici liderul şi nici membrii grupului nu ştiu exact ce au de făcut; de asemenea, o poziţie puternică oferă alte valenţe de coordonare şi control decât una slabă, cu investiri reduse de autoritate.

Abordând structura stilului de conducere într-o manieră mai analitică, un grup de cercetători români evidenţiază 13 variabile ale acestuia, dintre care amintim: 1) stilul de luare a deciziilor; 2) capacitatea profesională a liderului; 3) orientarea prioritară spre interesele personale, cele ale colaboratorilor sau cele ale organizaţiei; 4) încrederea subalternilor în lider; 5) tipul de sancţiuni sau stimulente folosite; 6) gradul de autonomie acordat subalternilor; 7) gradul perceput de adecvare a deciziilor; 8) tehnici psihologice folosite în activitatea de conducere ş.a. (47, 84). Mergând pe aceeaşi direcţie metodologică, **C. Zamfir** identifică - utilizând tehnica analizei factoriale- 10 factori-structură ai stilului de conducere: 1) capacitatea profesională; 2) exigenţa în muncă; 3) capacitatea organizatorică; 4) exemplaritatea în muncă; 5) ajutorarea în activitate; 6) aprecierea muncii; 7) receptivitatea faţă de opiniile altora; 8) stimularea schimbului de opinii; 9) încurajarea discuţiilor; 10) centrarea pe om. După cum se poate observa, în totalitatea lor aceşti factori reprezintă calităţi ale liderului aşa cum apar ele în situaţia de conducere; având un caracter omogen, factorii amintiţi se pot constitui cu uşurinţă într-un profil psihoindividual al conducătorului, însă nu pot oferi o imagine sintetică asupra stilului de conducere ca atare, aflat sub multiple determinaţii.

În concluzie, se poate constata că deşi există numeroase studii privind structura stilului de conducere, factorii evidenţiaţi au un mare grad de eterogenitate, relevanţa lor fiind foarte diferită de la un autor la altul. De asemenea, nu sunt relevate toate categoriile de determinaţii care acţionează, de cele mai multe ori fenomenul fiind considerat în sine, fără conexiuni cauzale cu mediul social extern şi natura activităţii desfăşurate.

Abordarea sistemică a proceselor şi fenomenelor psihosociale de grup oferă o bază conceptual-metodologică deosebit de eficientă pentru analiza stilului de conducere. Pe această cale, pot fi identificate trei categorii de variabile prin intermediul cărora poate fi operaţionalizat conceptul "stil de conducere": a) variabilele care exprimă condiţionările externe şi interne ale fenomenului de conducere, respectiv *dimensiunea factorilor determinanţi;* b) variabilele care descriu comportamentul de conducere al liderului, respectiv *dimensiunea factorilor caracteristici;* c) variabilele care descriu efectele stilului de conducere asupra grupului ca întreg, respectiv *dimensiunea efectelor conducerii.* Studiile experimentale întâlnite în literatura de specialitate oferă o bogată gamă de factori care aparţin celor trei dimensiuni, însă diferenţierea lor funcţională este esenţială pentru înţelegerea sistemică a fenomenelor psihosociale legate de activitatea de conducere.

Pe baza principiului construirii progresive a spaţiului operaţional, fiecare categorie de factori poate fi îmbogăţită şi nuanţată, fără ca modelul general să fie afectat. De asemenea, prin intermediul unor cercetări concrete se pot determina coeficienţii de pondere pe care fiecare factor îl are asupra fenomenului studiat, pondere care depinde la rândul său de o altă serie de factori.

Pornind de la aceste premise teoretice şi metodologice, prezentăm un model al leadership-ului care s-a dovedit deosebit de eficient în activitatea practică de diagnosticare şi optimizare a activităţii în diferite tipuri de microgrupuri: industriale, militare, studenţeşti şa. (48, 82).

Modelul cuprinde în structura sa trei dimensiuni, respectiv trei categorii de factori cu semnificaţii distincte: a) *factori determinanţi* ai stilului de conducere şi ai relaţiilor din câmpul exercitării autorităţii; b) *factorii stilului de conducere* practicat de lider; c) factorii care reflectă *percepţia subiectivă a stilului de conducere* de către membrii grupului. Fiecare factor poate fi apreciat pe o scală cu cinci valori, în funcţie de ponderea sa în configurarea fenomenului: 1 = factor cu o pondere redusă, foarte puţin semnificativ; 5 = factor cu o pondere foarte mare, extrem de semnificativ.

(a) *Factorii determinanţi ai stilului de conducere* sunt: 1) *extragrupaţi* (modelele socioculturale care structurează formal sau informal activitatea grupului, măsura investirii liderului cu autoritate şi autonomia care i se acordă ş.a.); 2) *referitori la sarcină* (importanţa acesteia din punct de vedere social, gradul de structurare, ponderea sa în cadrul obiectivelor generale ale organizaţiei etc.); 3) *intragrupali* (referitori la natura grupului, personalitatea liderului, competenţa profesională a liderului şi a membrilor ş.a.). Astfel:

- *puterea poziţiei:* exprimă gradul de învestire cu autoritate a liderului de către nivelul ierarhic superior şi autonomia pe care o are în exercitarea puterii specifice statutului său;
- *importanţa activităţii:* exprimă responsabilitatea care derivă din natura activităţii şi a modului de realizare a acesteia, în contextul obiectivelor generale ale organizaţiei;
- *gradul de structurare a sarcinii:* reflectă măsura în care sarcina este precis definită sau algoritmizată (în cazul sarcinilor înalt structurate) sau - dimpotrivă- presupune o elaborare continuă a modului de rezolvare, prin iniţiativă şi creativitate personală;
- *compoziţia grupului:* se referă la omogenitatea colectivului din punct de vedere al vârstei, sexului, experienţei, culturii, statutului social etc.;

• *tradiția grupului:* se referă la gradul de structurare a normelor şi modelelor organizatorice, atitudinale şi comportamentale prin intermediul cărora grupul îşi reglează viața internă;

• *competența profesională a liderului:* exprimă capacitatea liderului de a organiza activitatea şi de a rezolva problemele tehnice ivite in procesul îndeplinirii sarcinii;

• *trăsăturile temperamental-caracteriale ale liderului:* se referă la acele însuşiri generale ale personalității care marchează semnificativ şi relativ stabil comportamentul liderului în cursul exercitării activității sale (temperament, trăsături caracteriale dominante, trăsături accentuate ale personalității, flexibilitatea relațională etc.).

(b) Factorii caracteristici ai stilului de conducere: evidențiază acele „invariante“ comportamentale şi relaționale ale liderului, specifice unei anumite situații de conducere (un anumit grup, anumiți factori determinanți, o anumită sarcină, o situație socială dată etc.). Factorii cei mai semnificativi din această categorie sunt următorii:

• *autoritarismul:* reprezintă gradul de concentrare a puterii de către lider şi modalitatea de luare a deciziilor şi măsurilor privind diferite aspecte ale vieții de grup;

• *directivitatea:* reflectă atitudinea liderului în situațiile problematice pe care le ridică activitatea de realizare a sarcinii, din punct de vedere al sugestiilor, indicațiilor tehnice şi soluțiile oferite celor implicați nemijlocit în activitatea;

• *relațiile lider-membrii:* exprimă tipul general de relații informale pe care liderul le promovează în raporturile sale cu subalternii;

• *orientarea liderului în raport cu problemele grupului:* se referă la prioritatea şi ponderea pe care liderul o acordă problemelor şi intereselor organizației în raport cu cele ale grupului şi membrilor săi, pe fondul necesității principiale de a armoniza ambele categorii de cerințe;

• *tehnici personale de conducere a activității de grup:* se referă la mijloacele pe care liderul le foloseşte în coordonarea activității şi îndeplinirea responsabilităților ce îi revin.

(c) Factorii perceperii subiective a stilului de conducere de către membrii grupului:

• *statutul sociometric al liderului :* exprimă poziția conducătorului în structura sociometrică a grupului prin intermediul indicelui statutului sociometric (alegerile şi respingerile socioafective pe care le suscită liderul printre membrii grupului);

• *gradul de încredere în lider:* măsura în care membrii îl creditează pe lider în ceea ce priveşte capacitatea acestuia de a coordona eficient şi competent activitatea grupului în vederea realizării sarcinii sale (competență, asumarea răspunderii, promptitudine).

Deşi analiza structurii leadership-ului poate fi mult aprofundată, prin introducerea şi a altor factori din fiecare categorie, cercetările experimentale au arătat că, în forma prezentată mai sus, modelul are un înalt grad de operaționalitate şi relevanță pentru majoritatea situațiilor întâlnite în practică.

Corelațiile întâlnite între factorii determinanți, factorii caracteristici ai stilului de conducere şi cei ai perceperii subiective a liderului sunt de cele mai multe ori deosebit de pregnante.

Astfel, s-a constatat că puterea poziției determină în mare măsură autoritarismul, o autonomie redusă în exercitarea autorității determinând un autoritarism redus, în timp ce un înalt grad de autonomie şi putere a poziției accentuează semnificativ autoritarismul.

O importanță deosebită a activității desfăşurate impune un grad mai înalt de directivitate, mai ales dacă sarcina este şi slab structurată, situație în care liderul este bine perceput, chiar dacă manifestă un autoritarism care în alte condiții ar fi dezagreat de membrii grupului; simetric, o sarcină neimportantă şi bine structurată face inacceptabil un stil de conducere autoritar şi directiv, care apare ca abuziv şi arbitrar, fără justificări de ordin funcțional.

Competența profesională corelează pozitiv cu directivitatea, liderii incompetenți fiind de regulă nondirectivi, cu relații distante față de membrii grupului şi cu o atitudine autoritară şi rigidă, adoptată ca modalitate de mascare a incapacităților profesionale şi sociale. Cei mai contestați şi impopulari lideri sunt cei incompetenți, autoritari şi nondirectivi, care practică „distanțarea statutară“ față de subalterni ca mijloc de pseudovalorizare.

Un grup omogen şi cu trăsături socioprofesionale de acelaşi ordin cu cele ale liderului solicită relații apropiate şi informale între lider şi membrii grupului, atitudine total contraindicată atunci când grupul este neomogen, cu o mare distanță socială lider-membri. Grupul mixt, format din bărbați şi femei solicită o atitudinea mult mai atentă a liderului, în ceea ce priveşte vocabularul şi modul de comportare, decât în situația unui grup omogen din acest punct de vedere.

Un grup cu o tradiție îndelungată solicită un stil de conducere atent elaborat şi permisiv, în special în ceea ce priveşte modelele comportamentale „consacrate“, ceea ce în cazul unor grupuri recent constituite nu se impune, oferind un mai mare spațiu de mişcare inițiativelor liderului în orientarea generală a vieții de grup.

Tipul temperamental al liderului îşi pune puternic amprenta asupra stilului comportamental al acestuia, colericii fiind din acest punct de vedere plasa li în opoziție cu flegmaticii. Un comportament mult prea vulcanic, energic şi neuniform este greu de acceptat, în raport cu un comportament de conducere constant şi previzibil, desfăşurat cu o dinamică moderată.

În ceea ce priveşte factorii perceperii subiective, statutul sociometric şi gradul de încredere în lider, aceştia se află într-un raport de complementaritate: unii lideri întâlniți în situații concrete au un statut socioafectiv foarte înalt, fiind chiar iubiți de subalterni datorită relațiilor apropiate pe care le promovează, a protejării intereselor grupului şi a tehnicilor personale de conducere, fără ca în mod necesar aceştia să se bucure de o încredere profesională din partea subalternilor; frecvent, în aceste cazuri grupul promovează un „specialist tehnic al sarcinii“, care preia funcțiile rezolutive ale liderului, aceştia devenind astfel "specialist în probleme socioafective“. În alte cazuri, liderii dezagreați, cu un statut socioafectiv redus, se pot bucura de un mare grad de încredere, datorită deosebitelor capacități profesionale dovedite în situații dificile şi obiectivității reci de care dau dovadă în împrejurări complexe; în acest caz, grupul va promova complementar un lider informal, având ca funcție specifică satisfacerea trebuințelor afective ale membrilor. Prin determinarea experimentală o valorilor specifice fiecărui factor se poate elabora profilul leadership-ului, având o remarcabilă valoare diagnostică şi prognostică privind multe dintre fenomenele psihosociale manifestate în cadrul vieții de grup: climat necorespunzător, performanțe reduse, grad de conflictualitate ridicat, coeziune redusă etc.

Funcțiile liderului se manifestă pe două direcții principale, indiferent de tipul grupului pe care îl conduce (130; 168; 220 ş.a.):

(1) Direcția *socio-operatorie*, prin care se asigură coordonarea tehnică a activității de realizare a sarcinilor şi de îndeplinire a obiectivelor conexe legate de aceasta: asigurarea tehnico-materială, menținerea relațiilor cu alte grupuri conexe, planificarea şi controlul procesului tehnologic, facilitarea rezolvării situațiilor tehnice problematice, fixarea rolurilor membrilor grupului ş.a.

(2) Direclia *socio-afectivă*, care constă în menținerea relațiilor interpersonale pozitive, crearea unui climat psihosocial favorabil, facilitarea contactelor afective informale, stimularea şi motivarea membrilor grupului în scopul obținerii unor performanțe superioare, rezolvarea unor probleme personale etc.

Climatul psihosocial de grup

Unul dintre cele mai semnificative fenomene care reflectă şi sintetizează aspectele esențiale ale vieții de grup este climatul psihosocial. La acest nivel întâlnim într-o formă sintetică ansamblul trăirilor subiective ale membrilor grupului generate în contextul obiectiv al vieții de grup, fenomenul rezultat din această integrare având complexe funcții reglatorii.

Spre deosebire de conceptul „stil de conducere“, care a generat numeroase cercetări cu caracter operațional care au vizat prezentarea analitică a structurii sale, în cazul *climatului psihosocial* situația este cu totul alta: deşi acest concept are o largă circulație în psihosociologie, semnificația sa este destul de vagă, neexplicită şi cu o puternică încărcătură intuitivă. În literatura de specialitate se utilizează destul de frecvent termenii de *climat, atmosferă şi moralul grupului* cu o semnificație cvasi-echivalentă, ceea ce măreşte şi mai mult ambiguitatea conceptuală şi metodologică (48, 103).

Trebuie subliniat faptul că este necesară o distincție clară între climat, atmosferă şi moral, acestea reflectând aspecte psihosociale diferite ale vieții de grup, aflate însă într-o strânsă legătură.

Referitor la **climatul psihosocial**, literatura de specialitate oferă câteva dintre caracteristicile esențiale ale fenomenului, acestea putând fi folosite în demersul operaționalizării conceptului

(a) În primul rând, se remarcă *caracterul sintetic* al climatului, în sensul că reprezintă o rezultantă a unui ansamblu de factori interni şi externi, obiectivi şi subiectivi. În acest sens, **I. Czitrom** defineşte climatul psihosocial ca „o atitudine colectivă a grupului față de totalitatea mediului profesional, atitudine determinată de interacțiunea *tuturor factorilor* obiectivi şi subiectivi (tehnicomateriali, sociali şi psihologici) care acționează la locul de muncă“ . Caracterul sintetic şi global a fost subliniat şi de alți cercetători, fără a se reuşi evidențierea unui criteriu generat după care se poate stabili în ce măsură un anumit factor participă sau nu la generarea climatului într-un anumit grup . Cercetările noastre nu îndreptățesc generalizarea de mai sus: dintre toți factorii care acționează asupra grupului într-o situație dată, numai aceia care *au semnificație* pentru grupul în cauză îndeplinesc rolul de factori determinanți ai climatului psihosocial; factorii neutri nu intră în această categorie, deşi pot avea un caracter activ, influențând unele aspecte ale vieții de grup.

(b) O altă caracteristică a climatului psihosocial constă în *relativa sa stabilitate şi independență în raport cu factorii care l-au generat.* Un anumit tip de climat nu se dezvoltă imediat după declanşarea acțiunii unor factori determinanți, după cum nici nu se modifică foarte uşor în cazul variației sau dispariției de scurtă durată a unora dintre aceşti factori. Se poate spune că fenomenul manifestă o anumită inerție, calitate care face posibilă explicarea funcției reglatorii şi compensatorii pe

care o îndeplineşte climatul în dinamica microgrupurilor sociale. Faptul că stabilitatea este recunoscută ca o caracteristică a climatului rezultă şi din aceea că majoritatea autorilor definesc acest fenomen ca o „atitudine colectivă“ a grupului în raport cu mediul său. După cum se ştie, atitudinea reprezintă o *tendință dobândită şi relativ stabilă* a unui subiect de a reacționa la o situație dată.

(c) Climatul psihosocial are un *caracter generalizat* la nivelul grupului respectiv, chiar dacă atitudinea unora dintre membrii grupului fa(ă de unele aspecte ale vieții de grup poate fi diferită. Acest aspect ne determină să definim Climatul mai degrabă ca o „dispoziție“ sau o „stare psihică colectivă“ decât ca o „atitudinea colectivă“, modalitate de definire care implică mari dificultăți teoretice în analiza şi interpretarea relațiilor dintre sistemele atitudinale propriu-zise ale membrilor grupului şi Climatul psihosocial de grup, care – frecvent – conține ca elemente generative chiar respectivele sisteme atitudinale.

Definiție

Sintetizând cele expuse mai sus, vom defini *climatul psihosocial ca un nivel superior de integrare a factorilor interni şi externi, obiectivi şi subiectivi care au semnificație pentru grup şi care generează o dispoziție psihică relativ stabilă şi generalizată la nivelul membrilor grupului.*

Factorii care contribuie la formarea climatului pot fi: a) *fizico-materiali* (condițiile fizice şi materiale în care grupul îşi desfăşoară activitatea); b) *sociali* (care (in de cadrele sociale generale, de caracteristicile sistemelor economice, politice sau juridice care au impact asupra grupului ca întreg, cel mai frecvent prin intermediul mediului instituțional sau organizațional căruia îi aparține grupul);c) *psihosociali* (rezultați din interacțiunea membrilor grupului sau dintre aceştia şi alte persoane sau grupuri din exterior); d) *psihici* (constând din caracteristicile psihoindividuale ale membrilor manifestate în contextul vieții şi activității de grup). Acțiunea acestor factori este cel mai adesea reală, însă poate fi şi numai invocată ca iminentă. În toate cazurile, este necesar ca aceşti factori să capete semnificație pentru viața de grup pentru a deveni factori generativi ai climatului. Totodată, trebuie să existe circumstanțe relativ stabilizate pe fondul cărora să se dezvolte un anumit climat psihosocial.

Definiție

Atmosfera psihosocială reprezintă aspectele tranzitorii ale climatului:

pe fondul aceluiaşi climat - care se păstrează relativ stabil atâta timp cât factorii săi determinanți nu se modifică în mod esențial, sau nu capătă altă semnifica(ie pentru grup - pot apărea diferite „nuanțe“ ale dispozițiilor afective ale membrilor, legate de anumite circumstanțe sau evenimente aleatorii ivite în viața de grup. Astfel, ia naştere o anumită *atmosferă*, legată nemijlocit de respectivele împrejurări şi care dispare odată cu acestea. Chiar pe fondul unui climat deosebit defavorabil pot apărea momente de disensiune sau conflict, situație în care se creează o atmosferă încărcată şi tensionată, care dispare odată cu eliminarea factorului perturbator. Climatul pozitiv constituie în acest caz un factor esențial care contribuie la rezolvarea sau depăşirea stărilor conflictuale, aceştia rămânând în continuare un element stabil şi de fond al vieții de grup. În acest caz ar fi greşit să se creadă că s-a modificat Climatul psihosocial, fiind vorba numai de o dispoziție afectivă pasageră, legată de atmosfera conjuncturală din cadrul grupului. Trebuie remarcat că persistența

unor factori disfuncționali care generează o atmosferă nefavorabilă, poate conduce în ultimă instanță la modificarea climatului de grup: în acest caz, grupul nu posedă sau nu găseşte modelele comportamentale capabile să conducă la depăşirea situației disfuncționale, modificarea climatului exprimând ruperea „echilibrului cvasistaționar" existent în grup înainte de apariția situației de criză.

Definiție

Moralul exprimă încrederea membrilor în capacitatea grupului de a rezolva la un anumit standard sarcinile şi problemele cu care se confruntă şi de a surmonta dificultățile ivite în cale. Încredere care are o importantă componentă cognitivă şi de experiență consumată, pe lângă o componentă afectivă, derivată a coeziunii grupale, a climatului psihosocial şi a relațiilor lider-membri.

Factorii determinanți ai climatului psihosocial , aşa cum au fost identificați în urma unor cercetări pe diferite categorii de grupuri, pot fi structurați pe şase dimensiuni: dimensiunea socioafectivă, motivațional-atitudinală, cognitivaxiologică, instrumental-executivă, proiectiv-anticipativă şi structurală (47, 103).

Dimensiunile climatului se află într-un raport de intercondiționare, fiecare conținând mai mulți factori, dintre care cei mai importanți sunt următorii:

(a) *Dimensiunea socioafectivă* conține factori care se referă la următoarele aspecte ale vieții de grup: relațiile de simpatie, antipatie sau indiferență dintre membrii grupului; existența subgrupurilor („clici" sau „bisericule") ca urmare a scindării grupului în plan funcțional şi afectiv; gradul de acceptare/inacceptare afectivă a liderului, existența unui lider informal şi relațiile dintre cei doi; adeziunea afectivă a membrilor față de grup ca întreg (măsura identificării afective cu grupul).

(b) *Dimensiunea motivațional-atitudinală* include: tipul de atitudini interpersonale (respect, considerație, apreciere etc.); atitudinea față de grup şi față de activitatea pe care o desfăşoară; gradul de congruență a intereselor şi trebuințelor membrilor grupului, compatibilitatea acestora cu obiectivele generale ale grupului; gradul de satisfacție/insatisfacție etc.

(c) *Dimensiunea cognitiv-axiologică* cuprinde aspecte referitoare la: comunicarea interpersonală (indicele de centralitate a rețelei, forma de realizare, indicele de „bilateralitate" etc); gradul de cunoaştere interpersonală; gradul de convergență şi compatibilitate a opiniilor, convingerilor şi concepțiilor tematice ale membrilor grupului; gradul de elaborare şi modul de funcționare a normelor de grup; nivelul de constituire a tradițiilor şi modelelor comportamental-atitudinale.

(d) *Dimensiunea instrumental-executivă* include factori care reflectă condițiile şi mijloacele de realizare a sarcinii: natura relațiilor funcționale dintre membrii grupului; modul de ierarhizare a funcțiilor în grup; gradul de coparticipare la realizarea sarcinii; spațiul de inițiativă şi afirmare personală în plan profesional; stilul de conducere şi competența liderului formal; condițiile obiective în care se desfăşoară activitatea; coordonarea externă a grupului pe linia realizării sarcinii; gradul de „încărcare" a membrilor (solicitarea fizică şi intelectuală); conflictele intra- şi intergrupale generate în contextul activității grupului.

(e) *Dimensiunea structurală* reflectă: vârsta medie a membrilor; gradul de omogenitate (statut social, nivel de cultură generală, mediul de proveniență, vârstă ş.a.); raportul numeric dintre bărbați şi femei.

(f) *Dimensiunea proiectiv-anticipativă* se referă la: perspectivele sociale şi profesionale ale grupului şi -implicit- ale membrilor săi; existența unor stări de

incertitudine privind situația viitoare a organizației sau grupului; anticiparea rezultatelor ce pot fi obținute într-un context problematica unitatea de voință a membrilor în raport cu obiectivele urmărite (coeziunea funcțională a grupului). Dimensiunea proiectiv-anticipativă reflectă într-un mod semnificativ moralul grupului, care are o influență apreciabilă asupra capacității de mobilizare a resurselor psihofizice ale membrilor în vederea realizării sarcinilor şi problemelor cu care se confruntă.

Determinarea profilului climatului psihosocial de grup. Cercetările experimentale extensive au evidențiat diferențe sensibile în ceea ce priveşte ponderea anumitor categorii de factori în producerea climatului de grup. Aceste diferențe de ponderi sunt determinate de o serie de factori care reflectă: a) *tipul grupului* (şcolar, de muncă, studențesc, militar etc.); b) *gradul de maturizare atins de acesta* (timpul scurs de la constituire şi nivelul de integrare reciprocă a membrilor); c) *natura sarcinii* ce trebuie realizată ş.a. (48, 110).

În consecință, prin determinarea ponderii factorilor determinanți în cadrul unui anumit grup se poate elabora profilul climatului psihosocial, instrument de mare eficiență diagnostică şi prognostică privind dinamica proceselor şi fenomenelor de grup.

Pentru determinarea profilului de climat s-a folosit următoarea **metodă.** În prima fază, membrilor unor grupuri de diferite tipuri (şcolare, industriale şi studențeşti) le-a fost prezentată într-un mod intuitiv noțiunea de climat psihosocial de grup, valoarea generală a acestuia (pozitivă sau negativă) şi faptul că fenomenul este generat de o serie de factori interni şi externi. În a doua fază s-a cerut ca fiecare membru să aprecieze pe o scală cu şapte valori climatul existent în grupul din care fac parte (-3, -2, -1, 0, +1, +2, +3), după care să enumere cauzele care generat respectivul climat; după enumerarea tuturor cauzelor, li s-a cerut să acorde o pondere (de la 1 la 5) fiecărei cauze, după importanța pe care respectiva cauză a avut-o la generarea climatului aşa cum a fost apreciat anterior. În a treia fază s-a procedat la o analiză de conținut a răspunsurilor, gruparea lor în cele şase categorii prezentate anterior, şi calcularea ponderii statistice pe care fiecare categorie de factori o are în determinarea climatului în acel grup, precum şi în rândul grupurilor de un anumit tip. Astfel, sa putut determina atât profilul climatului, specific pentru grupurile şcolare, industriale, studențeşti, militare ş.a., cât şi profilul climatului unui anumit grup; prin compararea profilului particular al unui grup cu profilul general, specific tipului de grup căruia îi aparține, s-a putut face o analiză diagnostică de mare finețe privind gradul de structurare a grupului, existența unor disfuncționalități etc. (44; 48).

În urma acestor cercetări, s-a constatat că fiecare tip de grup are un profil specific al climatului, dat de ponderea diferitelor categorii de factori determinativi. Astfel, în cadrul grupurilor şcolare ponderea factorilor socioafectivi este relativ mare în determinarea climatului, în cadrul grupurilor studențeşti dominanta se deplasează în zona factorilor atitudinali şi cognitivaxiologici, în timp ce în cazul grupurilor industriale ponderea dominantă o dețin factorii instrumental-executivi (v. graficu17.1).

Dacă acceptăm că aceste tipuri de grupuri reprezintă în plan ontogenetic etape progresive şi consecutive în ceea ce priveşte integrarea şi participarea socială a individului, se constată că „maturizarea socială“ a grupurilor se exprimă - la acest nivel de analiză - printr-o deplasare a accentului de la factorii afectivi spre cei atitudinali, cognitivi, axiologici, instrumentali şi executivi.

Față de aceste *profiluri tipice*, profilul real al unui anumit grup reflectă gradul de maturizare psihosocială a membrilor, dar şi măsura în care grupul s-a constituit ca un sistem centrat pe realizarea sarcinii, pe satisfacerea trebuințelor personale ale membrilor sau pe probleme ținând de evoluția grupului ca întreg.

În ceea ce priveşte **gradul de constituire a grupurilor**, se constată că în cazul colectivelor recent formate, factorii socioafectivi au o pondere mai mare în determinarea climatului, indiferent de tipul grupului, evoluțiile ulterioare conducând la accentuarea ponderii acelor categorii de factori care joacă rolul cel mai important în desfăşurarea activităților de grup: a celor cognitiv-axiologici, în cazul grupurilor studențeşti, sau a celor instrumental-executivi, în cazul celor industriale.

Rețineți : Este deosebit de important faptul că prin constituirea climatului psihosocial, cu influențele sale majore asupra tuturor sistemelor relaționale, se realizează un mecanism de autocorecție de tip feed-back. Într-adevăr, prin faptul că prin climat se exprimă sintetic calitățile structurale, funcționale şi umane ale grupului, o tonalitate negativă a acestuia va semnaliza totdeauna existența unor disfuncționalități interne sau externe; în consecință, se semnalizează implicit existența unei probleme, a unei situații conflictuale sau a unei inadecvări de orice natură, ceea ce va genera o tensiune în sensul rezolvării acestor situații negative. Deci, climatul psihosocial apare ca un indicator sintetic asupra „stării de sănătate" a unui microgrup care acționează în anumite condiții sociale.

De asemenea, se constată existența unor relații de cauzalitate circulară între procesele psihosociale de grup, climat şi performanță. Relațiile psihosociale necorespunzătoare creează un climat nefavorabil, ambele conducând la performanțe scăzute; fapt ce afectează şi mai mult climatul, respectiv calitatea relațiilor umane ş.a.m.d.; ruperea cercului vicios este condiția ieşirii din criză.

Conflictele de grup

Desfăşurarea activităților de realizare a sarcinii, precum şi a relațiilor intra- şi intergrupale conduc frecvent la apariția unor fenomene conflictuale.

Definiție şi precizări conceptuale

Prin conflict se înțelege o formă de opoziție dintre persoane sau grupuri, derivată din incompatibilitatea reală sau percepută dintre scopurile, valorile, normele sau motivațiile părților. În acest cadru conceptual, situația conflictuală este definită ca acel context interpersonal, grupal, organizațional sau sociocultural în care se produce opoziția dintre două sau mai multe părți. Situația conflictuală se poate prezenta ca simplă potențialitate, în care părțile resimt starea tensională generată de incompatibilitățile percepute - fără ca acest fapt să se obiectiveze într-o formă specifică de comportament; sau se poate prezenta ca un conflict deschis - în care confruntarea se obiectivează în plan atitudinal, comportamental şi acțional, părțile disputându-şi activ interesele (v. 110; 206, 220).

În funcție de cauzele generatoare şi cursul pe care îl poate lua rezolvarea lor, conflictele pot fi: a) constructive - când conduc în final la clarificări, la eliminarea unor disfuncționalități de cunoaştere, comunicare sau interpretare; în urma depăşirii

acestor tipuri de confruntări grupul câştigă în coerenţă şi echilibru, dobândind astfel o mai mare funcţionalitate şi capacitate rezolutivă sau adaptativă; b) distructive - atunci când există incompatibilităţi ireductibile între părţi, sau nu există condiţii obiective sau subiective pentru găsirea unor soluţii de compromis, ceea ce conduce la escaladarea conflictului, precum şi la deteriorarea climatului psihosocial şi la crearea de noi disfuncţionalităţi şi - în final - la o posibilă dezintegrare a grupului.

Conflictele se pot desfăşura între persoane (membri ai aceluiaşi grup sau a unor grupuri diferite), între persoane şi grup ca întreg, între grupuri sau între organizaţii şi grupuri sociale. Cauzele cele mai frecvente ale conflictelor din interiorul microgrupurilor pot fi grupate în următoarele categorii:

- Conflicte de interese, atunci când atingerea scopului uneia dintre părţi afectează realizarea scopului celeilalte părţi.
- Competiţii pentru ocuparea diferitelor poziţii (statute) în cadrul grupului, sau pentru obţinerea de noi atribuţii sau privilegii statutare.
- Disfuncţionalităţi organizatorice sau tehnice apărute în cursul activităţii de rezolvare a sarcinilor specifice sau a altor activităţi conexe.
- Diferenţe semnificative în planul cunoaşterii unor aspecte legate de viaţa de grup sau de activitatea tehnică de rezolvare a sarcinilor.
- Dificultăţi sau blocaje de comunicare între părţi, ceea ce conduce la desincronizări, neînţelegeri sau percepţii greşite ale situaţiilor, penurie informaţională pentru una dintre părţi ş.a.
- Incompatibilităţi persoane de ordin temperamental, caracterial sau aptitudinal care generează asperităţi interpersonale.
- Acţiuni, decizii sau influenţe inadecvate ale liderului, sau ale altor membri semnificativi în ceea ce priveşte activitatea de rezolvare a. sarcinilor sau alte aspecte ale vieţii de grup.
- Incompatibilităţi în planul valorilor şi convingerilor ideologice, politice, religioase sau morale, între planul normelor de grup şi comportamentele unor membri sau grupuri.

Performanţa grupului

Realizarea sarcinii reprezintă principala funcţie constitutivă a microgrupurilor, de îndeplinirea acesteia depinzând şi realizarea celorlalte funcţii specifice: satisfacerea diferenţiată a trebuinţelor membrilor şi menţinerea grupului ca sistem. Din acest punct de vedere, performanţa referitoare la îndeplinirea sarcinii constituie nu numai un indicator de eficienţă socială a grupului, ci şi un parametru cu un înalt grad de obiectivitate care ne furnizează informaţii indirecte privind desfăşurarea proceselor psihosociale din cadrul grupului, gradul de integrare a membrilor în cadrul microsistemului social, precum şi racordarea acesteia la exigenţele mediului social extern.

Performanţa este funcţie de o serie de factori individuali, psihosociali şi socio-organizatorici, dintre care amintim: particularităţile psihofizice ale membrilor, nivelul lor de pregătire profesională, experienţa de care dispun şi motivaţiile de care sunt animaţi; compoziţia şi gradul de structurare a grupului, experienţa acumulată în activităţi comune, calitatea leadership-ului, climatul psihosocial existent în grup, funcţionalitatea relaţiilor interpersonale dintre membri şi gradul de congruenţă a structurilor psihosociale de grup; natura sarcinii, gradul de structurare a acesteia, experienţa socială dobândită în respectivul domeniu de activitate şi mijloacele materiale şi tehnice de care dispune grupul; influenţa organizaţiei sau instituţiei

sociale asupra grupului, relațiile dintre grupurile aceleiaşi organizații, modul general de control asupra activității şi recompensele sociale acordate pentru activitatea depusă, climatul social general ş.a.

Performanța se referă şi la capacitatea grupului de a-şi rezolva problemele tehnice şi cele socio-umane, dar şi la nivelul de creativitate pe care îl generează grupul ca întreg. De altfel, putem aprecia că prin nivelul de creativitate care îi este specific, grupul îşi relevă în modul cel mai semnificativ calitatea sa de sistem psihosocial, cu importante funcții formative asupra membrilor săi.

Pentru evaluarea acestei dimensiunii a activității grupului se pot utiliza o serie de indicatori, dintre care cei mai semnificativi sunt următorii:

- *Eficacitatea:* reprezintă gradul în care grupul îşi îndeplineşte sarcina, indiferent de "costul" realizării şi indiferent de termenii de comparație pe care îi pot oferi alte grupuri cu sarcini similare. Indicatorul este important pentru evaluarea capacității grupului de a-şi realiza necondiționat sarcina.
- *Eficiența :* constituie un indicator mai fin, în sensul că evaluează raportul dintre eficacitate şi costuri. Desfăşurarea unor activități eficiente presupune *alegerea unei căi optimale* în procesul realizării sarcinii grupului, în acest caz termenii de comparație socială având o importanță prioritară.
- *Productivitatea:* exprimă eficacitatea grupului raportată la unitatea de timp; altfel spus, productivitatea reprezintă timpul cheltuit pentru realizarea sarcinii activității.
- *Performanța* reprezintă rezultatele activității raportate la un etalon, de regulă cel oferit de media rezultatelor obținute de grupurile care desfăşoară sau au desfăşurat activități similare; uneori se pot lua ca termeni de referință chiar rezultatele aceluiaşi grup obținute în momente diferite ale evoluției sale. Performanța constituie un concept mai cuprinzător, în sensul că se poate referi la oricare dintre aspectele activității de grup, putând reflecta atât dimensiunile cantitative, cât şi cele calitative ale obiectivelor activității şi ale vieții de grup.

4.Dinamica grupului ca instrument de acțiune psihosocială

Pe direcția deschisă de şcoala psihologiei dinamice inițiată de **K. Lewin,** grupul poate fi înțeles şi interpretat ca un veritabil instrument de intervenție, formare şi optimizare a comunităților, a relațiilor umane din cadrul acestora, dar şi a persoanelor implicate în rețeaua interacțiunilor de grup.

După cu se ştie, prin dinamică **Lewm** desemna totalitatea schimbărilor adaptative care se produc în structura de ansamblu a unui grup, ca urmare a unor schimbări survenite într-o poate oarecare a respectivului grup (164, 319). Cu alte cuvinte, şi aşa cum s-a demonstrat în cadrul acestui capitol, conduita grupului este strâns condiționată de sistemul proceselor şi forjelor care acționează în sânul său. Grupul constituie un câmp dinamic, a cărei organizare, unitate şi funcționalitate se bazează pe interdependența membrilor, care suportă la rândul lor toate efectele acestora. Acest fapt deschide calea utilizării grupului ca sistem de formare şi schimbare psihosocială.

Pe această direcție teoretică şi practică şi-au adus contribuția o serie de psihologi, psihiatrii şi sociologi. Astfel, **Moreno** dezvoltă tehnica psihodramei în care,

deşi accentul este pus pe raporturile interpersonale, grupul ad-hoc constituit reprezintă totuşi cadrul necesar rezolvării problemelor psihice ale pacienților.

Bion şi Tavistock dezvoltă la rândul lor o tehnică complementară de utilizare a grupului ca instrument terapeutic, contribuind astfel decisiv la fundamentarea teoriei şi practicii *training-group-ului.* Era o tehnică a grupului fără lider, utilizată cu succes în tratarea unor nevroze de război, iar ulterior pentru depăşirea unor conflicte psihice cu efecte destabilizatoare pentru conduita pacienților, dar şi a unor grupuri „naturale".

Lippitt, Lewm şi White introduc ulterior un nou element în ecuația dinamicii grupurilor, şi anume *leadership-ul,* respectiv *stilul de conducere.* Acest factor sa dovedit a avea o influență covârşitoare asupra proceselor şi fenomenelor psihosociale de grup, putând % folosit cu deosebit succes pentru a le da o anumită orientare, în concordanță cu scopurile „terapeutului“.

La rândul ei, psihanaliza a influențat puternic cercetările în acest domeniu, prin contribuțiile remarcabile ale lui **Rogers, Anzieu, Eliott, Kaes, Foulkes, M. Klein** ş.a. Pe această direcție, se pune în evidență dubla dimensiune a vieții de grup (fantasmatică şi simbolică), precum şi fenomenele de „rezonanțe inconştiente“ dintre membrii unui grup.

Utilizând poate tehnicile derivate din seria de cercetări menționate, continuate ulterior cu o deosebită intensitate, intervențiile optimizatoare în cadrul microgrupurilor pot viza atât fenomenele şi procesele principale care contribuie la realizarea unor performanțe profesionale şi sociale superioare, cât şi armonizarea relațiilor interpersonale şi rezolvarea problemelor sau crizelor psihosociale individuale. Astfel, se pot elabora strategii de optimizare a climatului psihosocial, a stilului de conducere sau a sistemului relațional şi funcțional din cadrul grupului (v. 48, 169 şi cap. VII).

▪ Întrebări şi exerciții

1. Care sunt principalele tipuri de formațiuni sociale şi prin ce se deosebesc între ele?
2. Definiți microgrupurile.
3. Care sunt modelele teoretice ale dinamicii grupurilor?
4. Prin ce se particularizează grupurile.
5. Explicați dinamica şi funcțiile psihosociale ale microgrupurilor.
6. În ce constă structura socioprofesională a grupului?
7. Care sunt funcțiile comunicării în cadrul grupurilor sociale?
8. Ce rețete de comunicare cunoaşteți?
9. Care sunt principalele fenomene psihosociale de grup?
10. Ce se înțelege prin leadership?
11. Care sunt stilurile de conducere?

Prelegerea 7
Organizațiile

Introducere

Această a doua prelegere asigură o bază pentru înțelegerea problematicii organizațiilor, ca sisteme psihosociale, a caracterizării, clasificării organizațiilor, a teoriilor privind natura organizațiilor, funcțiile psihosociale ale organizațiilor.

Obiective

La sfârşitul acestei prelegeri, studentul va putea :

- să aibă o înțelegere mai largă a diferitelor aspecte ale problematicii organizațiilor şi a specificului abordării psihosociologice a acestora;
- să dobândească abilitatea de a folosi din punct de vedere teoretic concepte şi raționamente ce țin de psihologia socială pentru tematica specificată ;
- să coreleze dimensiunile teoretice cu cele practice ale psihologiei sociale;

Conținut și tematizare

1.*Organizațiile ca sisteme psihosociale.*

Conservarea şi evoluția sistemelor sociale la toate nivelurile şi în toate compartimentele vieții comunitare implică existența unor structuri funcționale care, pe de o poate, să obiectiveze imperativele axiologice, normative şi teleologice ale instituțiilor sociale (politice, economice, juridice, religioase, educaționale, culturale) şi, pe de altă poate, să asigure integrarea şi antrenarea persoanelor şi grupurilor în activitățile care să conducă la realizarea obiectivelor respectivelor instituții. Aceste funcții complexe revin organizațiilor, care sunt forme concrete de interacțiune sistematică a membrilor şi grupurilor unei comunități, în vederea realizării obiectivelor generale ale instituțiilor sociale cărora le aparțin, sau ale obiectivelor care derivă din interesele convergente ale membrilor care le compun.

Definire, caracterizare generală, clasificare

- Organizațiile reprezintă **una dintre componentele structurale şi funcționale esențiale ale sistemelor sociale,** prin care se asigură racordarea intereselor sociale generale cu cele ale diferitelor tipuri de grupuri şi persoane.
- La nivelul organizațiilor se fixează **obiectivele concrete** prin care se asigură funcționarea sistemului social global, dar care corespund şi intereselor membrilor care le compun; aceste interese pot fi *materiale* sau *spirituale, directe* sau *indirecte*, *explicite* sau *implicite*, *imediate* sau de *perspectivă*, de natură *economică*, *politică, educațională, morală, religioasă, culturală, de apărare* etc.
- Totodată, la nivelul respectivelor organizații se elaborează **strategiile** care să asigure realizarea obiectivelor, sistemele de planificare, coordonare şi control ale activităților desfăşurate, normele care reglează interacțiunile dintre membri şi statutul acestora, criteriile de eficiență şi modelele care întruchipează valorile promovate de organizație.

Conceptul de *organizație* poate fi abordat şi definit din mai multe perspective cu sensuri complementare, acestea fiind totodată şi direcțiile principale de abordare a oricărui sistem social:

a) dimensiunea *logic-principială*, care relevă regulile de raționalitate care fundamentează activitățile sistematice ale colectivităților umane;

b) dimensiunea *funcțional-procesuală*, care reflectă dinamica desfăşurării în timp a sistemului de interacțiuni prin intermediul cărora organizațiile se formează, se dezvoltă şi se manifestă activ în viața socială;

c) dimensiunea *structural-obiectuală*, care exprimă sistemul concret şi stabil de interacțiuni dintre elemente ansamblului (persoane, grupuri).

(a) O primă dimensiune a fenomenului organizațional constă dintr-un set de teorii, principii, norme, modele şi reguli care fundamentează din punct de vedere logic şi formal constituirea şi funcționarea organizațiilor. Pe baza acestor *principii de raționalitate* (sau principii organizaționale - într-o altă terminologie) oamenii interacționează într-un mod sistematic şi coerent, realizând *fixarea, planificarea, coordonarea şi finalizarea activităților* care să le asigure existența materială şi spirituală, individuală şi colectivă, în termeni de necesități actuale sau de perspectivă. Cadrele formal-principiale ale unei organizații sunt formulate totdeauna în mod explicit sub formă de statute, regulamente, norme de funcționare ş.a., acceptate expres de membrii acesteia; acceptarea principiilor şi normelor organizaționale este o condiție de fond a integrării şi participării la viața şi activitățile aferente unei organizații, încălcarea acestor reglementări atrăgând sancțiuni directe sau indirecte. Principiile generale care fundamentează desfăşurarea activităților de organizare şi a celor de realizări eficiente a obiectivelor constitutive tind să se structureze ca un domeniu autonom de cunoaştere, acela al *praxiologiei organizaționale*.

(b) Pe o dimensiune complementară, organizațiile pot fi înțelese ca procese psihosociale desfăşurate după anumite principii de raționalitate prin care se inițiază; se structurează şi se reglează relațiile funcționale dintre membrii unor grupuri, în scopul realizării eficiente a unor obiective comune, devenite obiective ale organizației. Desfăşurarea procesuală a interacțiunilor pe baza unor reglementări explicite constituie conținutul activităților de organizare, prin care se vor configura atât „obiectele sociale“ numite organizații, cât şi activitățile de fond prin care acestea îşi vor îndeplini obiectivele constitutive, adică acelea care sunt rațiunea lor de a fi. Organizarea ca proces reprezintă atât factorul generativ al oricărei structuri organizaționale, cât şi condiția necesară pentru funcționarea acesteia.

(c) Din perspectivă structural-materială, organizațiile sunt „obiecte sociale“, adică subsisteme sociale concrete, compuse dintre-un număr de membri şi grupuri care interacționează sistematic după anumite reguli, în vederea realizării în comun a unor obiective specifice, care sunt rațiunea lor de a fi. Din această perspectivă, sistemul social global este compus dintr-un număr de organizații prin intermediul cărora se desfăşoară activitățile de îndeplinire a obiectivelor sociale generale, precum şi a celor specifice unor grupuri sau categorii sociale. În acest context, viața socială apare ca rezultat al interacțiunii dinamice dintre persoane, grupuri, organizațiile şi instituții, interacțiuni care capătă o formă concretă de orientare programatică spre realizarea unor obiective la nivelul diferitelor tipuri de organizații: economice, politice, juridice, educaționale, culturale, religioase, sportive, militare, profesionale, de agrement ş.a.

De cele mai multe ori, organizațiile obiectivează imperativele instituțiilor sociale la nivelul activităților concrete, fără a se confunda însă cu acestea. Astfel, esența instituțiilor sociale este dată de un sistem de valori, norme, reguli şi modele socio-culturale care reglementează *principial* diferitele aspecte generale ale vieții sociale; cea a organizațiilor rezidă într-un sistem relațional formal, determinat într-un

anumit spațiu socio-istoric, prin care se vizează realizarea unor obiective concrete; în cazul micrgrupurilor accentul este pus pe dimensiunea psihologică a unui sistem de relații interpersonale prin care persoanele se racordează la problematica macrosocială.

Din acest punct de vedere, **organizațiile reprezintă un nivel superior de integrare socială**, prin care se asigură realizarea unor obiective fundamentale ale existenței umane: producerea bunurilor materiale şi spirituale necesare existenței, asigurarea educației noilor generații, protecția individului şi a comunității, promovarea unor ideologii laice sau religioase etc.

Abordate **ca obiecte concrete ale existenței sociale**, organizațiile ne apar ca un ansamblu de persoane care interacționează sistematic, pe baza unor reguli concrete care să asigure eficiența activității comune de atingere obiectivelor propuse. În esență, orice organizație constituie un sistem structurat şi planificat de interacțiuni interpersonale şi intergrupale care să asigure desfăşurarea eficientă a unor activități, respectiv atingerea unor obiective explicit formulate (25, 397; 220; 228)

Desfăşurarea curentă a vieții sociale presupune integrarea şi participarea fiecărei persoane, cvasi-simultan sau succesiv, la o serie de organizații, ale căror obiective pot fi: complementare, conjunctive sau disjunctive; compatibile în diferite grade sau incompatibile; de natură materială (economice – de pildă) sau spirituală (ideologice, artistice, religioase ş.a.). În ceea ce priveşte modul de organizare internă, structurarea poate fi preponderent pe orizontală (ca în cazul organizațiilor civice, ecologice sau profesionale), sau pe verticală (ca în situația organizațiilor militare, statale, informaționale ş.a.). Pe de altă poae, reglementările interne pot fi foarte stricte, cu sancțiuni drastice în eventualitatea încălcării lor (cazul organizațiilor militare, de exemplu), sau laxe, fără repercusiuni grave pentru devianli (ca în cazul unor organizații civice, umanitare sau de sprijin reciproc).

Astfel, orice întreprindere industrială este o organizație care are ca obiectiv producerea unor bunuri materiale, pe baza unui anumit proces tehnologic. Acest fapt presupune o anumită schemă de structurare a pozițiilor, atribuțiilor şi funcțiilor angajaților (organigrama întreprinderii), precum şi reglementări interne în care se prevăd norme de comportament, îndatoriri, drepturi, sancțiuni, recompense etc. Aceste reglementări au un caracter detaliat, însă privesc numai un segment determinat din viața membrilor (timpul petrecut în întreprindere). În afara respectivului cadru acționează de regulă reglementări aparținând altor organizații (a celor politice sau religioase, de pildă) sau, la nivelul cel mai general, ale statului. În acest context, statul poate fi interpretat ca o organizație desfăşurată la nivelul unei naliuni, adică al unei comunități definită pe baza anumitor criterii de unitate teritorială, culturală şi de limbă; în acest caz reglementările formale (sistemul de legi) au un caracter foarte general, îns ă vizează relativ poate aspectele vieții social-economice, cultural-educaționale şi de apărare-dezvoltare ale comunității (națiunii) respective.

În prezent asistăm la apariția şi dezvoltarea unor **organizații cu caracter supranațional şi suprastatal,** în care formularea obiectivelor şi strategiilor de acțiune se bazează pe alte principii organizaționale decât cele care au stat la baza statului tradițional; aceste principii sunt formulate în termeni de suveranitate limitată, globalizare, interdependență economică şi culturală ş.a. În acest plan, exemplele cele mai elocvente sunt cele oferite de organizațiile UE , OSCE, NATO ş.a., dar şi organizații mai vechi, unele cu un caracter semiocult, ca în cazul lojilor masonice internaționale sau a marilor corporalii economice suprastatale, controlate de un număr redus de persoane.

Participarea la viața unor organizații cu obiective, structuri şi normativități atât de diferite poate genera anumite probleme de ordin psihosocial, mai ales când există incompatibilități la nivelul valorilor promovate în plan organizațional. De exemplu, integrarea unui tânăr într-o organizație militară, chiar pe o perioadă limitată, în contextul antrenării sale în organizații laice sau religioase care promovează nonviolența poate determina apariția unor conflicte de conştiință sau drame existențiale, greu de depăşit în condiții obişnuite.

Caracterizarea organizațiilor. Din cele expuse anterior, rezultă că organizațiile sunt sisteme psihosociale care au anumite caracteristici şi trăsături comune, indiferent de natura lor. Astfel:

(a) Sunt ansambluri umane *construite*, în care se desfăşoară interacțiuni sistematice şi ordonate, pe baza unui model interacțional explicit (schema de organizare sau organigrama).

(b) Au *obiective* explicit formulate, la care aderă toți membrii organizației, acestea având un rol constitutiv şi de legitimare atât pentru procesul de structurare internă, cât şi pentru activitatea organizatorică aferentă realizării respectivelor sarcini.

(c) Dezvoltă o *structură* internă care reflectă pozițiile, ierarhiile şi relațiile funcționale dintre acestea (organigrama, care poate fi anterioară constituirii organizației, sau poate rezulta ca urmare a desfăşurării în timp a interacțiunilor funcționale şi a activităților specifice).

(d) Prezintă o *diferențiere* internă a pozițiilor funcțiilor, atribuțiilor, rolurilor şi activităților prin care se realizează diferitele componente a1e obiectivului comun; diferențierea se manifestă atât pe orizontală, în raporturile de coordonare a părților, cât şi pe verticală, în raporturile de subordonare.

e) Manifestă o *dinamică* structurală şi funcțională, în strânsă legătură cu gradul de realizare a obiectivelor constitutive, a evoluției raporturilor interpersonale interne şi a raporturilor cu mediul social extern.

(f) Posedă anumite *grade de libertate* în raport cu stările pe care le poate adopta, atât în plan intern cât - şi extern (autonomie organizațională).

(g) Păstrează *raporturi dinamice cu mediul extern* (instituții, alte organizații, grupuri sau persoane), pe fondul unei autonomii organizatorice şi funcționale relative.

(h) Dezvoltă multiple *mecanisme de autoreglare*, internă şi externă, ceea ce le conferă calitatea de sisteme cibernetice adaptative.

Caracteristicile mai sus enumerate constituie totodată direcții teoretice şi experimentale de abordare şi analiză a organizațiilor; operaționalizarea progresivă a conceptelor prezentate poate conduce implicit la elaborarea unei strategie generale de optimizare a structurilor şi activităților organizaționale, cu efecte pozitive asupra întregii vieți sociale.

Clasificarea organizațiilor. Extrema varietate a tipurilor de organizații face relativ dificilă clasificarea acestora în categorii distincte. De cele mai multe ori, cazurile reale vor avea un caracter mixt sau intermediar; categoriile de mai jos vor constitui mai degrabă nişte repere generale care vor facilita analizele de caz, singurele care vor putea evidenția profilul psihosocial real al oricărei structuriorganizatorice. Criteriile de clasificare folosite în continuare au fost astfel alese încât să asigure o bază operațională pentru asemenea abordări cazuistice.

(1) După *natura obiectivului* urmărit,_organizațiile pot fi: *economice* (întreprinderi industriale şi comerciale); *financiare* (bănci, fonduri mutuale sau de

investiţii); *politice* (partide, grupuri ideologice militante); *religioase* (Biserica raţională, sectele religioase); *culturale* (uniuni artistice, teatre, asociaţii de promovare a valorilor culturale); *educaţionale* (sistemul de şcoli, universităţi); *militare* (armata, poliţia, gărzi raţionale, grupuri paramilitare); *juridice* (judecătorii, tribunale); *umanitare; sportive; civice; administrative* etc.

(2) În funcţie de *gradul de structurare* internă_şi de modul cum se realizează aceasta, organizaţiile pot fi *formale* sau *informale.* Cele formale au un înalt grad de structurare, pe baza unor reglementări stricte provenite de la o instanţă superioară, sau elaborate de chiar organizatorii sistemului. Obiectivele, poziţiile, funcţiile, îndatoririle şi drepturile membrilor sunt clar stabilite, existând puţine grade de libertate în desfăşurarea activităţilor şi relaţiilor intra şi interorganizaţionale. Organizaţiile militare, cele politice sau juridice sunt ilustrative pentru această categorie. Organizaţiile informale au un grad redus de structurare, raporturile şi activităţile spontane prevalând asupra celor reglementate. Flexibilitatea relaţiilor interne şi externe este mult mai mare, existând mai multe grade de libertate în evoluţia sistemului, fără ca aceasta să însemne lipsa unei normativităţi care să regleze diferitele aspecte ale activităţii şi vieţii de organizaţie. Este cazul organizaţiilor umanitariste, de sprijin reciproc sau de loisir. Între dimensiunea formală şi cea informală există relaţii dialectice de complementaritate: orice sistem formal dezvoltă o componentă informală la nivelul relaţiilor interpersonale, în timp ce sistemele preponderent informale tind să-şi accentueze cu timpul dimensiunile formale.

(3) După *direcţia d structurare* a raporturile funcţionale dintre membri, organizaţiile pot fi cu o structură *orizontală* sau *verticală.* Primele dezvoltă preponderent raporturi de coordonare reciprocă (organizaţiile civice - de pildă), în timp ce cele de al doilea au structuri ierarhice piramidale, în care fiecare nivel este subordonat funcţional celui superior (ca în cazul structurilor administrative economice sau militare).

(4) În funcţie de *relaţiile cu mediul social* extern, organizaţiile pot fi *închise* sau *deschise* In primul caz obiectivele, reglementările şi normele de funcţionare sunt elaborate exclusiv în perimetrul organizaţiei respective, selectarea şi adeziunea membrilor fiind controlată din interior (serviciile de informaţii, de pildă). În al doilea caz adeziunea membrilor este liberă, depinzând în cea mai mare măsură de propria lor iniţiativă, pe fondul unor obiective şi reglementări care derivă dintr-un spaţiu social mai larg decât cel strict organizaţional (organizaţiile civice, de exemplu). În mod practic, nu există organizaţii absolut închise sau deschise, putându-se vorbi numai de un anumit *grad de deschidere.*

(5) După *durata de funcţionare,* organizaţiile pot fi: *temporare ,* a căror existenţă este legată de un anumit proiect, care odată realizat implică automat desfiinţarea respectivei structuri (cazul Fondului Proprietăţii de Stat); *permanente,* care nu au inclus în proiectul de înfiinţare un anumit termen de funcţionare (statul, partidele politice, sectele religioase ş.a.).

(6) Dună *gradul de transparentă* în ceea ce priveşte obiectivele şi normele de funcţionare, organizaţiile pot fi *transparente* (organizaţiile administrative sau cele civice, de exemplu), *semitransparente* (serviciile de informaţii, unele secte religioase) sau oculte, (Masoneria, de pildă).

(7) În funcţie de *temeiurile pentru care oamenii acceptă legitimitatea autorităţii* în cadrul diferitelor sisteme sociale, **M. Weber** identifică trei tipuri fundamentale de organizaţii: a) organizaţia *orientată pe lider,* în care exercitarea autorităţii se bazează pe calităţile personale ale liderului (trăsături deosebite ale personalităţii sale, carismă, inteligenţă socială, intuiţie, capacitatea de decizie

spontană, experienţă ş.a.); b) organizaţia *patriarhală,* în care autoritatea este acceptată în virtutea tradiţiei şi datinilor unanim acceptate de membri unei colectivităţi (rangul, poziţia socială, relaţiile de rudenie şi cutuma sunt criteriile pe baza cărora se instituie sistemul de autoritate organizaţională); c) organizaţia *birocratică,* bazată pe un sistem de autoritate raţional-legală în care regulile, normele şi criteriile de funcţionare sunt riguros şi explicit formulate, vizând prioritar eficienţa activităţii într-un cadru social determinat şi legiferat prin norme specifice de funcţionare.

(8) Mai pot fi folosite şi alte criterii cum sunt: relaţia de dependenţă faţă de alte structuri organizatorice (organizaţii *autonome* sau *dependenţe);* raportul cu sistemul legislativ al ţării unde funcţionează (organizaţii *legale* sau *ilegale);* gradul de mărime *(mici,* până la 100 de membri; mijlocii, între 100 şi 1000 membri; *mari,* peste 1000 de membri); poziţia în cadrul unui ansamblu organizaţional *(primare,* sau „de bază"; *secundare,* sau supraordonate) etc.

Identificarea tipului de organizaţie prezintă o importanţă deosebită în desfăşurarea unor studii de caz, în măsura în care fenomenologia psihosocială subiacentă funcţionării acestor sisteme este puternic influenţată de caracteristicile care derivă dintr-o anumită tipologie.

Concepţii teoretice privind natura organizaţiilor

Problematica organizaţiilor, mai ales în ceea ce priveşte natura, structura, funcţiile şi fenomenologia psihosocială subiacentă, poate fi abordată numai dintr-o perspectivă interdisciplinară, constituind un interes major pentru multe ştiinţe umaniste actuale: psihologia socială, politologia, sociologia, economia politică, ştiinţele administrative ş.a. Astfel, psihosociologia organizaţională se constituie ca o ştiinţă cu caracter interdisciplinar, care studiază cu instrumente teoretice şi experimentale complementare întreaga problematică a organizaţiilor sociale, indiferent de natura acestora. Toate dezvoltările teoretice în acest perimetru sunt condiţionate de câteva teme centrale, de a căror rezolvare va depinde în mod semnificativ întreaga practică organizaţională şi anume: natura comportamentului uman, rolul raţionalităţii şi a motivaţiei în structurarea comportamentului organizaţional şi influenţa pe care mediul organizaţional o exercită în plan psihoindividual şi psihosocial.

Teoriile raţionalităţii omnisciente. Într-o concepţie clasică asupra organizaţiilor, dezvoltată în special de şcoala anglo-saxonă (**Taylor, Gulick, Fayol** ş.a.), comportamentul uman într-un cadru organizaţional este considerat strict raţional, urmărind consecvent, pe criterii riguros logice, optimizarea câştigurilor materiale. Omul este văzut în primul rând ca *homo economcus*. Premisele fundamentale ale acestei concepţii sunt următoarele: a) membrii organizaţiilor deţin toate informaţiile necesare şi posedă o capacitate nelimitată de prelucrare a lor; b) caută soluţiile optime, printr-o şelecţie logică opţiunior posiblle; c) au o idee clară asupra preferinţelor lor (motivaţiilor) lor considerate ca fiind clare, stabile coerente şi ierarhizate (25, 403). O asemenea viziune asupra comportamentului organizaţional a stat la baza concepţiei tayloriste asupra întreprinderilor industriale, în care maximizarea performanţelor - şi deci a câştigurilor - era obţinută printr-o accentuată diviziune a muncii, corelată cu o structurare funcţională a relaţiilor pe criterii de strictă raţionalitate. În faza dezvoltării intensive a industrialismului, această concepţie a contribuit semnificativ la impunerea unei viziuni coerente asupra organizaţiilor economico-productive.

Ulterior, pornind de la această viziune teoretică asupra organizațiilor, au fost formulate o serie de principii organizatorice care să conducă la o eficiență maximă în realizarea obiectivelor propuse. Astfel, în concepția lui **Fr.W. Taylor**, aceste principii trebuie să fundamenteze întreaga activitate a organizațiilor economico-industriale, putând fi formulate astfel: 1) diviziunea riguroasă a muncii, atât la nivelul conducerii cât şi la acela al personalului de execuție; 2) analiza tehnometrică a activităților, implicând studiul mişcărilor, înregistrarea timpilor necesari efectuării acestora şi proiectarea modalităților optime de realizare; 3) selecția ştiințifică a personalului, paralel cu un proces continuu .de instruire şi formare profesională pe locuri de muncă strict determinate; 4) stimularea psihologică a personalului în vederea „apropierii" acestuia de principiile ştiințifice de organizare a activității (considerație şi amabilitate față de personal, exprimarea liberă a opiniilor, recompense în funcție de performanțe etc.). Continuând şi dezvoltând concepția tayloristă asupra organizațiilor, **H. Fayol** formulează principiile organizării conducerii în raport cu anumite criterii: diviziunea muncii, disciplină, realizarea unității de comandă şi a celei de direcție, subordonarea interesului individual celui general, raportul dintre centralizare şi descentralizare, motivarea personalului prin remunerare, asigurarea stabilității personalului, respectarea regulilor de echitate, stimularea inițiativei individuale, dezvoltarea coeziunii interne ş.a.

Numeroase observații empirice vin să amendeze această concepție asupra *raționalității omnisciente* care ar fundamenta univoc comportamentul organizațional. Astfel, după cum remarcau **March** şi **Simon**, orice alegere este limitată de două mari constrângeri: a) informația unui decident este cel mai adesea incompletă şi prelucrată fragmentar, din lipsă de timp, carențe de gândire sau de imaginație, presiunea împrejurărilor etc.; b) optimizarea soluțiilor nu este posibilă datorită complexității situațiilor concrete şi multitudinii analizelor pe care le presupune acest fapt, corelativ cu limitele operaționale ale intelectului uman. În acest context, decidentul optează pentru o soluție acceptabilă pentru un anumit context, soluție fundamentată pe o *raționalitate limitată*. Însă, după cum se observă, această corecție conceptuală nu afectează în mod sensibil teza motivației unidimensionale a comportamentului organizațional: optimizarea eficienței economice, respectiv maximizarea câştigului material, prin intermediul unor decizii în a căror fundamentare rațiunea, mai mult sau mai puțin limitată, deține rolul principal.

Cercetările şi acțiunile experimentale impun însă o nouă abordare a noțiunii de motivație în context organizațional. Una dintre cele mai celebre cercetări de acest gen, prin care s-a evidențiat complexitatea comportamentului uman şi a suporturilor motivaționale ale acestuia, a fost desfăşurată de către **G.E. Mayo** şi **F. Roethlisberger** în cadrul uzinelor de aparatură electrică „Western Electric" de la **Hawthorne** (25, 401; 220, 41).

Obiectivul inițial al cercetării a constat în determinarea influenței unor factori materiali (condițiile de iluminare) asupra productivității muncitorilor, ipotezele de bază derivând din concepția clasică asupra raționalității comportamentului organizațional. Însă, rezultatele obținute au contrazis în mod flagrant aceste ipoteze, impunând o redirecționare a cercetărilor.

În consecință, **în faza a doua a cercetărilor**, în cadrul unui atelier de asamblare s-au introdus în studiu o serie de noi variabile legate de participarea muncitorilor la actul de decizie privind organizarea activității, timpul de odihnă, condițiile de remunerare ş.a; restul atelierelor a constituit grupul martor. S-a

înregistrat influența acestor factori asupra productivității, climatului psihosocial, relațiilor interpersonale, gradului de motivare şi de satisfacție personală, gradul de conflictualitate ş.a., rezultatele fiind comparate cu cele obținute în cadrul atelierelor care lucrau după modelul tradițional (grupurile martor).

O primă **concluzie a** acestor constatări evidențiază existența unei motivații complexe, preponderent de ordin psihosocial, care influența direct productivitatea muncii. Factorii socioafectivi, cei de relaționare şi recunoaştere socială s-au dovedit mai importanți chiar decât cei legali de câştigul material în determinarea comportamentului organizațional. În consecință, modelul tradițional care fundamenta funcționarea organizațiilor a trebuit să fie puternic amendat, prin luarea în considerare a unui sistem motivațional multidimensional, dinamic şi complex, care intervine nemijlocit în structurarea comportamentului şi desfăşurarea activității performanțiale: Creşterea productivității nu este legată univoc de remunerație, sentimentele şi atitudinile membrilor având o importanță considerabilă în constituirea sistemului motivațional individual şi de grup.

O a doua concluzie se referă la necesitatea luării în considerare a grupurilor, şi nu a membrilor izolați. În condițiile activității în comun intervine o complexă fenomenologie psihosocială care determină apariția unei entități funcționale noi: microgrupul social. Apar sentimente, atitudini şi motivații *de grup,* cu o structură mult mai complexă, care nu reprezintă expresia însumării respectivilor factori individuali; este vorba de o sinteză şi o restructurare a acestora, pe coordonate psihoindividuale şi psihosociale noi.

Teoriile motivaționale. Rezultatele neaşteptate (pentru acea vreme) ale experimentului de la **Hawthorne** au determinat apariția unei noi direcții teoretice în abordarea problematicii organizațiilor, în care accentul a fost deplasat asupra *relațiilor umane* dintre membri şi asupra *motivației complexe* a acestora. ,

Integrând tezele teoriei motivaționale a lui **Maslow**, noua orientare consideră că organizațiile constituie cadrul şi necesar în care pot şi sunt satisfăcute o serie de trebuințe psihologice fundamentale, dintre care cele mai multe au un accentuat caracter psiho-relațional; nevoia de afiliere şi integrare socială, nevoia de recunoaştere, de prestigiu şi de participare la decizii, nevoia de comunicare pozitivă ş.a. În cadrul acestui complex sistem motivațional, trebuințele materiale nu reprezintă decât unul dintre elemente, important – fără îndoială, dar a cărui semnificație psihologică este determinată în mare măsură de gradul mod satisfacere a celorlalte trebuințe menționate mai sus. Astfel, conceptul clasic al lui *homo economicus*, motivat unidimensional de interese materiale este înlocuit cu acela de *om complex*, motivat multidimensional, în care contextul relațional oferit de organiz[ație] e şi climatul psihosocial interior resemnifică toate aspectele vieții şi activității din cadrul acesteia.

Noua orientare teoretică, fundamentată de o serie de cercetători care au preluat sugestiile studiilor lui **Mayo** (**Argyris, McGregor, Likert, Crozier** ş.a.), a cunoscut apogeul în perioada anilor '60, cu rezultate deosebite în optimizarea raporturilor umane din cadrul organizațiilor, a eficientizării actului de conducere sau a atenuării stărilor conflictuale. Însă, după cum remarca **E. Friedberg**, dacă în planul activităților practice de optimizare a performanțelor organizațiilor s-au obținut rezultate deosebite, în plan conceptual rezultatele au fost dezamăgitoare, datorită psihologizării excesive a unei realități care s-a dovedit mult mai complexă. Astfel, din perspectiva acestei concepții, nu se putea explica faptul că, în anumite situații, deşi se asigurau condiții

optime de confort psihic şi satisfacţii materiale, eficienţa nu urma aceeaşi linie, putând chiar să scadă semnificativ, ceea ce sugerează prezenţa şi a altor factori, ignoraţi până atunci.

Abordările psihologice ale organizaţiilor şi-au dovedit limitele în explicarea unor fenomene complexe din cadrul acestora: atenuarea forţei motivaţionale a unor factori pentru a căror satisfacere s-au întrunit toate condiţiile, apariţia, evoluţia şi rezolvarea conflictelor intra- şi inter-organizaţionale, reformularea obiectivelor organizaţiilor fără o legătură vizibilă cu structurile motivaţionale individuale şi de grup, constituirea şi evoluţia sistemelor de putere, control şi decizie din cadrul organizaţiilor etc. Aceste carenţe explicative au impus noi abordări teoretice şi experimentale, pe care le vom prezenta în continuare.

Teoriile psihosociologice. Primele concepţii teoretice asupra organizaţiilor considerau aceste structuri sociale ca având un caracter coerent, raţional şi puternic integrator în raport cu membrii săi. Agregarea şi coordonarea comportamentelor membrilor se făcea într-o strictă concordanţă cu scopurile organizaţiei, *predeterminate* şi *stabile* pe termen lung. Într-o asemenea viziune instrumentală, integrarea la nivelul organizaţiei era asigurată prin scopurile sale raţionale şi precis delimitate, opţiunile membrilor manifestându-se cel mult în ceea ce priveşte strategiile particulare folosite în desfăşurarea unor activităţi şi în modul cum reuşeau să-şi satisfacă trebuinţele particulare şi de grup pe fondul unei activităţi coerente, orientată univoc pe criterii raţionale şi nonconflictuale. Într-o a doua etapă, evidenţierea influenţei factorilor motivaţionali şi relaţionali asupra desfăşurării activităţii, precum şi a posibilelor disfuncţionalităţi pe care aceştia le pot induce în coerenţa şi raţionalitatea ansamblului organizaţional a constituit o primă mutaţie majoră în modul de înţelegere a dinamicii acestor sisteme. Într-o a treia etapă a evoluţiei teoretice, o serie de cercetători au evidenţiat caracterul contradictoriu al coerenţei interioare a organizaţiilor, conflictualitatea potenţială dintre obiectivele generale şi cele particulare sau de grup, precum şi dinamica pe care o suportă chiar scopurile constitutive ale organizaţiilor, pe tot parcursul constituirii şi funcţionări acestora (25, 402).

Fără să aibă un caracter unitar, teoriile din această ultimă categorie prezintă câteva **trăsături comune**:

a) relativizează coerenţa interioară a organizaţiilor şi importanţa obiectivelor formale asupra integrării membrilor săi;

b) evidenţiază multitudinea factorilor motivaţionali individuali, de grup şi socioculturali care acţionează cel mai adesea contradictoriu asupra desiaşurării activităţilor şi vieţii organizaţiilor, influenţând astfel realizarea obiectivelor constitutive;

c) relevă existenţa unei game largi de factori psihosociali care acţionează la nivelul organizaţiilor (disonanţa cognitivă, schimburile sociale, conflictualitatea ca stare potenţială, influenţa informalului asupra formalului, climatul social şi economic extraorganizaţional etc.);

d) accentuează importanţa raporturilor interumane pozitive şi a coezivităţii grupurilor care compun organizaţiile (ipostaziază importanţa *relaţiilor suportive* în condiţionarea performanţei); e) consideră organizaţiile ca sisteme dinamice complexe, implicând

numeroase mecanisme de autoreglare internă şi externă, considerate a fi preponderent de natură psihologică şi psihosocială.

Din această perspectivă teoretică, organizaţiile trebuie interpretate ca sisteme neunivoce, în care fenomenologia psihosocială subiacentă funcţionării acestora este uneori mai Importanţă decât valoarea structurantă a obiectivelor formale, cu valoare iniţial constitutivă. Imperativele funcţionale de supravieţuire şi adaptare la un mediu social dinamic şi fluid, crearea unui adevărat univers de schimburi sociale şi interese conflictuale, apariţia diferitelor tipuri de raţionalităţi neconvergente, dezvoltarea unor acţiuni şi strategii de preluare şi exercitare a puterii de către persoane şi grupuri, apariţia unor tendinţe de autonomizare a unor compartimente funcţionale, manifestarea unor raporturi concurenţiale sau virtual-conflictuale cu alte organizaţi ş.m.a., fac din organizaţii universuri psihosociale mult mai complexe decât sugerau teoriile raţioanalităţii sau ale motivaţiei lineare. Pornind de la aceste constatări, **Cohen** apreciază că organizaţiile prezintă numeroase trăsături de „anarhii organizate“, ceea ce sugerează netransparenţa în raport cu obiectivele urmărite în mod explicit sau latent, conflictualitatea virtuală dintre elementele componente, dezvoltarea unor relaţii de schimb social, de putere şi de influenţă, imprevizibile din perspectiva obiectivelor formale sau declarate ale unei organizaţii.

O asemenea viziune teoretică asupra organizaţiilor integrează elemente importanţe din teoria schimbului **(Kelly, Thibaut, Emerson ş.a.),** a *disonanlei cognitive* **(Festinger),** a *conflictualitălii virtuale* din cadrul sistemelor sociale **(Burns, Georgiou, Zan)** sau -mai recent - din *teoria sistemelor cu legături slabe şi teoria jocurilor,* în care evoluţiile au un caracter neliniar, emergent, conflictual şi imprevizibil. Organizaţiile nu mai pot fi înţelese ca sisteme transparente şi univoce în raport cu obiectivele declarate ale funcţionării lor: organizaţiile, dar şi obiectivele iniţiale pot căpăta atribute noi, se pot restructura sau reorienta, ca rezultat nemijlocit al chiar funcţionării lor şi al relaţionării dinamice cu mediul natural şi social.

Sintetizând aceste noi caracteristici, organizaţiile au fost definite de **Crozier şi Friedberg** ca *o reţea structurată pe raporturi de putere şi de dependenţă, prin care persoanele sau grupurile negociază schimbul de comportamente de care are nevoie fiecare pentru apărarea intereselor şi pentru a-şi duce la îndeplinire sarcinile şi obiectivele*, indiferent de cât de vagi sau intuitive ar fi acestea.

Teoriile sistemice şi sociologice. Complementar orientărilor centrate pe relaţiile interpersonale şi de grup, sau pe dimensiunea motivaţională a comportamentelor organizaţionale, au început să fie dezvoltate şi abordări în care accentul era pus asupra aspectelor sociologice şi macrosistetriice ale organizaţiilor Astfel, s-a constatat că eficienţa activităţilor din cadrul organizaţiilor este condiţionată în mod semnificativ şi de o serie de alţi factori cu caracter sistemic: relaţiile interorganizaţionale relaţiile organizaţie-mediul natural şi sociocultural; raporturile dintre natura activităţilor interne şi a obiectivelor urmărite, pe de o parte, şi tehnologiile folosite, pe de altă partea structura internă a organizaţiilor; distribuţia fluxurilor informaţionale; condiţionările economice, politice, juridice şi culturale asupra structurii şi dinamicii organizaţionale ş.a.

Aceste noi condiționări, relevate prin numeroase cercetări experimentale şi observații practice impun o nouă viziune asupra naturii organizațiilor şi asupra mecanismelor psihosociale care le asigură funcționarea şi dezvoltarea. Printre cei mai importanți promotori ai acestei orientări amintim: **J. Woodward, Ph. Selznick, T. Burns, J.D. Thomson, G.M. Stalker, J.B. Ritchie, P. Lawrence, J. Lorsch** ş.a. (220, 63).

Sintetizând cele expuse mai sus, orientările sociologice evidențiază o nouă dimensiune a fenomenelor organizaționale, în care *nivelul dezvoltării tehnologice, relațiile cu mediul extern şi coerența structurilor interne* se află

într-o strânsă interdependență, evidențiindu-se astfel caracterul sistemic, complex şi deschis al organizațiilor. Interacțiunea dintre aceste categorii de factori determină profilul real al unei organizații şi dinamica acesteia.

Pe baza acestor orientări teoretice complementare, organizațiile ne apar ca unele dintre cele mai complexe sisteme sociale, a căror abordare trebuie să aibă în mod necesar un caracter interdisciplinar şi multidimensional .

Dimensiunile psihologice, psihosociologice şi sociologice, cele structurale şi funcționale, tehnologice şi informaționale, sau cele care țin de relațiile cu mediul şi cu alte sisteme sociale interacționează în mod necesar, din configurarea acestor influențe rezultând profilul care particularizează o anumită organizație. Strategiile de optimizare a activității organizațiilor trebuie să pornească de la evidențierea acestor influențe specific configurate, neexistând soluții valabile pentru toate situațiile şi pentru toate tipurile de organizații.

Prin evidențierea acestor multiple conexiuni, abordarea inter- şi multidisciplinară a problematicii organizaționale se impune cu necesitate. În prezent, iară să existe o teorie unitară asupra organizațiilor, această viziune sistemic-interacționistă se impune tot mai puternic, constituind baza celor mai recente cercetări în acest domeniu al ştiințelor sociale, cu aplicații practice imediate în diferite domenii de activitate.

Funcțiile psihosociale ale organizațiilor

Funcționarea sistemului social global presupune interacțiunea dinamică dintre componentele sale (instituții, organizații, grupuri şi persoane), pe fondul unei diferențieri structurale şi funcționale a acestora. Astfel, în timp ce la nivelul instituțiilor *se obiectivează experiența social-istorică a comunității*, sub formă de valori, principii, norme şi modele generale de acțiune, organizațiile *operaționalizează* aceste elemente cu caracter general, sub forma unor *obiective particulare, strategii de acțiune concretă şi modele de relaționare interpersonală, intragrupală şi intergrupală*, astfel încât problematica generală a unei comunități, cu inevitabilul său caracter abstract şi impersonal, să se racordeze la problematica psihologică şi psihosocială a grupurilor şi persoanelor care evoluează într-un spațiu natural şi social concret.

Particularitățile şi evoluțiile unor situații psihosociale concrete nu pot fi surprinse şi operaționalizate la nivel instituțional această funcție revenind diferitelor tipuri de organizații. Pe de altă parte, imperativele vieții concrete, cele care rezultă din jocul circumstanțelor şi evoluțiilor istorice, nu pot fi translate şi integrate direct în problematica generală a instituțiilor sociale, fiind necesară acțiunea mediatoare a organizațiilor. Acestea, prin caracterul lor inerțial, reglator şi ponderator selectează

acele aspecte importante, stabile şi semnificative pentru viaţa comunitară, pentru ca în final să le racordeze şi integreze planului axiologic-normativ al instituţiilor sociale aferente.

În calitatea lor de principală componentă a sistemului social global, dar şi de verigă de legătură dintre macrosocial şi microsocial, organizaţiile îndeplinesc multiple funcţii sociale şi psihosociale, structurate pe mai multe niveluri.

(1) În plan **macrosocial,** organizaţiile *operaţionalizează şi asigură îndeplinirea obiectivelor generale ale unei societăţi* care evoluează în condiţii naturale şi istorice determinate; aceste obiective ţin de asigurarea condiţiilor materiale şi spirituale necesare supravieţuirii şi evoluţiei societăţii, conservarea şi promovarea valorilor socioculturale, impunerea normelor şi modelelor prin care se reglează raporturile generale din cadrul comunităţii respective etc.

(2) În plan **microsocial,** organizaţiile *asigură condiţiile formării şi integrării sociale* a membrilor societăţii, oferind atât un sistem coerent de valori, norme şi modele şi repere existenţiale, cât şi condiţiile necesare integrării, participării şi afirmării individuale la viaţa socială, pe fondul satisfacerii diferenţiate a trebuinţelor psihoindividuale (materiale şi spirituale, de securitate şi recunoaştere socială, de manifestare creatoare a propriei personalităţi ş.a.). În acest plan, organizaţiile joacă un rol considerabil în formarea eului ideal şi sistemului aspiraţional al membrilor societăţii.

(3) În plan **intern,** organizaţiile racordează *bilateral şi dinamic* imperativele generale ale societăţii, particularizate şi obiectivate în sarcini concrete de activitate, cu cerinţele şi trebuinţele psihoindividuale şi de grup ale membrilor organizaţiilor respective. Însă, paralel cu îndeplinirea acestor funcţii derivate din imperativele sociale şi trebuinţele psihoindividuale şi de grup, organizaţiile dezvoltă pe parcursul funcţionării lor şi anumite funcţii specifice de *autoconservare, menţinerea limitelor şi dezvoltare.* Aceste funcţii pot avea un caracter explicit sau implicit, principal sau secundar, activ sau pasiv; se pot realiza simultan sau succesiv, sau pot căpăta un caracter activ numai în anumite situa ii sau faze din evoluţia organizaţiilor respective.

Între planul instituţional şi cel organizaţional al sistemelor sociale există interdependenţe şi intricări foarte profunde, ceea ce - deseori - face dificilă identificarea şi analiza separată a acestora. Astfel, referindu-ne la instituţiile de drept ale unei ţări, aici vom găsi formulate la modul general acele principii şi norme de convieţuire care au rezultat din experienţa social istorică a comunităţii respective. Însă, aceste principii generale privind ceea ce este drept sau nedrept, permis sau interzis, corect sau incorect într-un anumit spaţiu al vieţii sociale concrete, devin operaţionale numai în urma apariţiei unor organizaţii specifice: sistemul judecătoresc, parchetele civile şi militare, ministerul afacerilor interne, ministerul public etc. Acestea îşi au raţiunea de a fi în principiile şi normele formulate la nivel instituţional, în cazul de faţă, sistemul legislativ.

Însă organizarea şi funcţionarea lor se face ţinând cont de două categorii de exigenţe:

a) posibilităţile reale de ordin material, profesional şi administrativ de a operaţionaliza formulările legislative cu caracter general în acte concrete de justiţie, adaptate la o varietate infinită de situaţii sociale;

b) particularităţile psihoindividuale, psihosociale şi socioculturale ale membrilor organizaţiilor, particularităţi care vor determina o

anumită „fenomenologie organizațională" de natură să influențeze nemijlocit îndeplinirea obiectivelor constitutive. Odată constituite organizațiile amintite, ele vor funcționa atât în sensul realizării obiectivelor instituționale specifice (aplicarea normelor de drept şi sancționarea încălcării acestora), cât şi într-un sens complementar (dar mai puțin vizibil), de a influența cadrul instituțional în aşa fel încât să corespundă într-o mai mare măsură realităților social-istorice concrete şi actuale.

Principalele **funcții ale organizațiilor**, înțelese ca subsisteme sociale dinamice având o structură specifică, sunt următoarele:

- ordonează şi structurează viața socială pe diferitele ei coordonate: civice, politice, juridice, educaționale, militare, sportive, culturale, religioase etc.;
- asigură formularea şi îndeplinirea unor categorii de obiective sociale, în termeni de realism şi eficiență;
- racordează problematica macrosocială la cea microsocială, realizând puntea de legătură dintre imperativele generale ale societății şi trebuințele, aspirațiile şi particularitățile psihosociale ale grupurilor şi membrilor societății;
- influențează sistemul instituțional, în sensul optimizării acestuia pe criteriile oferite de realitatea vieții sociale şi în funcție de trebuințele psihosociale ale membrilor şi grupurilor;
- asigură cadrul integrării sociale şi modelării psihosociale a membrilor societății, oferind şi impunând un ansamblu de valori, norme şi modele comportamentale şi acționale, paralel cu asigurarea mecanismelor psihosociale prin intermediul cărora aceste elemente sunt învățate interiorizate şi exercitate, în plan individual şi de grup;
- dezvoltă mecanisme psihosociale specifice prin care autoconservarea, menținerea limitelor sistemului şi dezvoltarea adaptativă a organizațiilor.

Îndeplinirea funcțiilor organizațiilor se face – pe de o poate – prin intermediul unor structuri interne specifice, şi – pe de altă poate – prin dezvoltarea unui ansamblu de procese şi fenomene psihosociale care, pe o anumită bază structurală, asigură îndeplinirea obiectivelor explicite sau implicite.

2.*Structura si dinamica organizațiilor*

Abordarea teoretică şi experimentală a organizațiilor, înțelese ca sisteme sociale care îndeplinesc funcții determinate, se poate face pe două direcții principale: a) o direcție structuralistă, în care accentul este pus pe identificarea şi analiza elementelor componente şi a relațiilor dintre acestea; b) o direcție funcționalistă, în care prevalează relevarea şi analiza funcțiilor specifice fiecărui subsistem, precum şi a modalităților de realizare a acestora în condiții interne şi externe determinate. Între cele două principale modalități de abordare există evidente raporturi de complementaritate, o funcție neputându-se realiza decât prin intermediul unei structuri specifice, după cum orice structură îşi are rațiunea de a fi în îndeplinirea unor funcții care să o promoveze ca entitate socială distinctă şi cu un rol bine definit în cadrul sistemului supraordonat.

Analiza structural-funcțională a organizațiilor

După cum a rezultat din numeroase observații şi cercetări experimentale, procesele şi fenomenele psihosociale specifice oricărui sistem organizațional sunt strâns determinate de configurația structural-funcțională a acestuia. În consecință, determinarea acestei configurații trebuie să preceadă atât analizele diagnostic-prognostice ale unei organizații date, în ceea ce priveşte performanța şi dinamica, cât şi cercetarea fenomenologiei psihosociale subiacente. Acest demers presupune următoarele etape:

Evidențierea şi caracterizarea elementelor şi subsistemelor componente: persoane, grupuri, ateliere, secții şi sectoare, pe de o poate; spații, dotări şi tehnologii, pe de altă poate.

Relevarea relațiilor dintre elementele şi subsistemele componente, relații care pot fi: de natură materială, energetică sau informațională; structurale sau funcționale; sincronice sau diacronice; temporare sau permanente;

a)Evidențierea şi caracterizarea elementelor şi subsistemelor componente: personale, grupuri, ateliere, secții şi sectoare, pe de o parte; spații, dotări şi tehnologii, pe de altă parte.

b)Relevarea relațiilor dintre elementele şi subsistemele componente, relații care pot fi: de natură materială, energetică sau informațională; structurale sau funcționale; sincronice sau diacronice; temporare sau permanente; pozitive (funcționale) sau negative (disfuncționale); cauzale sau condiționale; principale sau secundare etc.

c) Identificarea funcțiilor (rolurilor) îndeplinite de fiecare dintre componentele sistemului organizațional. Acestea, la rândul lor, pot fi: principale sau secundare; de realizare a obiectivelor constitutive ale organizației, de menținere a limitelor acesteia sau de satisfacere a trebuințelor psihosociale ale membrilor; temporare sau permanente ş.a.

d) Evidențierea şi analiza mecanismelor de planificare, coordonare şi control a activităților specifice organizației respective.

e) Identificarea şi caracterizarea mecanismelor de instituire şi exercitare a puterii în cadrul organizației şi în afara acesteia, corelativ cu analiza stilului general de conducere.

f)Analiza mecanismelor de automenținere şi autocorecție, atât la nivelul sistemului organizațional global, cât şi la nivelul subsistemelor componente. În condițiile în care orice organizație constituie un sistem deschis şi dinamic, în care relațiile cu alte sisteme externe se desfăşoară atât la nivel general (raporturi inter-organizaționale şi inter-instituționale), cât şi între diferite subsisteme aparținând unor organizații diferite, se poate uşor observa că o asemenea analiză, deosebit de complexă, trebuie să pornească de la un model general, care să evidențieze întregul sistem de interacțiuni intra- şi interorganizaționale (vezi schema 7.2.).

Prima concluzie care se desprinde din analiza acestui model se referă la interacțiunea profundă dintre diferitele planuri structurale şi funcționale ale unei organizații. Caracteristicile şi obiectivele fundamentale ale sistemului macrosocial, aşa cum se regăsesc acestea la nivelul subsistemelor politic, economic, juridic, cultural sau educațional, oferă cadrele generale de existență ale organizației, fixând principiile generale de relaționare interumană, modele de comportament organizațional şi de praxis social. Însă, aceste elemente de ordin suprastructural, cu un

pronunțat caracter formal, se obiectivează în elemente psihosociale operaționale numai la nivelul microgrupurilor care formează sistemul organizațional.

Instituțiile şi organizațiile sociale, acționând într-un domeniu limitat al spațiului social, preiau anumite funcții specifice subsistemelor amintite, formulând obiectivele concrete corespunzătoare respectivelor funcții, paralel cu elaborarea modalităților practice de realizare a acestora. În acest context, funcțiile microgrupurilor în cadrul organizațiilor se manifestă pe două direcții principale: a) preiau şi realizează nemijlocit obiectivele generale ale organizațiilor, pe coordonatele formale şi metodologice fixate de acestea; b) asigură cadrul necesar modelării personalității şi integrării psihosociale a membrilor organizației, pe fondul satisfacerii trebuințelor acestora: de securitate, relaționare interpersonală, recunoaştere şi valorizare socială etc. În consecință, problematica psihosocială a microgrupurilor este implicată profund în ansamblul proceselor şi fenomenelor psihosociale care au loc în cadrul organizațiilor, însă pe coordonatele determinate de acțiunea convergentă a noi determinații.

Este vorba de o serie complexă de factori şi anume: factorii rezultați din relațiile suprastructurale dintre organizație şi mediul extern; factorii ținând de relațiile dintre diferitele unități structurale şi funcționale care compun organizația dată; factori derivați din ansamblul relațiilor interpersonale dezvoltate în context grupal şi organizațional, pe de o poate, şi dintre fiecare membru şi unitățile structurale şi funcționale care compun organizația, pe de altă poate; factorii psihosociali rezultați din raporturile membrilor şi grupurilor unei organizații, cu membrii şi grupurile altor organizații.

Structura internă a organizațiilor. Analiza acțiunilor specifice şi a interdependențelor dintre multitudinea factorilor menționați mai sus are ca punct de pornire evidențierea *configurației structurale şi funclionale* a organizației, configurație văzută ca sistem psihosocial. Indiferent de natura şi mărimea sa, orice organizație presupune existența a două categorii de unități componente: a) *unități structurale de natură psihosocială,* constând din persoane, grupuri primare şi secundare, pe de o poate, şi configurații interpersonale diadice sau poliadice, pe de altă poate; b) *unități funcționale;* constând din ateliere, secții, sectoare şi servicii. După cum arată numeroase observații practice, cele mai multe dintre fenomenele psihosociale specifice organizațiilor rezultă pe fondul unor raporturi specifice dintre unitățile structurale şi funcționale, raporturi care au de cele mai multe ori o dinamică proprie, care va influența decisiv dinamica generală a sistemului organizațional.

Pentru a putea racorda problematica microgrupurilor sociale la cea a organizațiilor este necesar să se introducă un concept nou, cu o deosebită valoare operațională, şi anume acela de *conexitate* (48, 27). În cadrul organizațiilor, delimitările microgrupurilor care activează în cadrul unor secții, sectoare sau servicii sunt foarte dificile, datorită numeroaselor relații formale sau informale existențe între acestea. Însă, experimental, se constată că cele mai importante particularități psihosociale ale proceselor organizaționale derivă din chiar modul cum se configurează relațiile dintre unitățile structurale (grupuri, persoane) şi cele funcționale (secții, sectoare, servicii).

În majoritatea activităților organizaționale grupurile formale interacționează permanent sau temporar pe parcursul realizării sarcinii. Interacțiunea are loc în principal prin intermediul unora dintre membri, aceştia căpătând astfel un statut socioprofesional special.

G 1 - GS sunt microgrupuri (grupuri primare) aflate în interacțiune în cadrul activității desfăşurate în cadrul unei organizații economice, în acest caz. Prin (*) se marchează membrii grupurilor prin care se realizează conexarea funcțională a grupurilor primare, ceea ce conduce la formarea unui grup secundar Gs = ($G1+G_2+G_3+G_4+G_5$). Săgețile marchează relațiile funcționale pe care membriipuncte de articulație le au în cadrul grupurilor conexate prin intermediul lor. Astfel, grupul secundar format din G_I+G_Z este definit funcțional prin *numărul punctelor de articulație* a (1, în exemplul de mai sus), *şi indicele de conexitate,* dat de numărul legăturilor funcționale la nivelul punctelor de articulație (6, în cazul grupului secundar $G1+G_2$); în cazul grupului secundar format din G_Z+G_3, numărul -punctelor de articulație este 2, însă indicele de conexitate este de numai 4. Calculul se poate realiza la nivelul întregului grup secundar Gs, rezultând o serie de indicatori operaționali cu o mare valoare diagnostică şi prognostică asupra apariției şi evoluției unor fenomene psihosociale din cadrul organizației respective.

Iată câteva fenomene psihosociale interesante care apar în legătură cu indicatorii de conexitate. În cazul grupurilor, secundare cu un număr redus de puncte de articulație şi indici scăzuți de conexitate, procesele de autoreglare şi corecție sunt dificile, depinzând fundamental de calitatea socioprofesională a membrilor care au calitatea de puncte de articulație, aceştia căpătând astfel o mai mare ascendență în cadrul grupurilor de apartenență. Dacă un singur membru realizează conexarea funcțională a două grupuri, aceştia are tendința de a-şi extinde sfera atribuțiilor, intrând frecvent în conflict cu liderii formali ai grupurilor. În situația în care există numeroase puncte de articulație, cu indici superiori de conexitate, există tendința apariției unor conflicte între liderii formali ai grupurilor, sferele lor de competență fiind relativ difuze.

În ceea ce priveşte **structura funcțională a organizațiilor,** aceasta poate fi foarte diferită, în strânsă dependență de natura obiectivelor constitutive şi de tipologia generală a sistemului organizațional. Natura activităților desfăşurate impune o puternică diferențiere a statutelor şi atribuțiilor profesionale, o anumită conexiune între posturile de lucru şi un anumit sistem de luare a deciziilor sau de efectuare a controlului. Cu toată această variabilitate, se poate elabora totuşi un modul al unei structuri funcționale care să aibă un mare grad de generalitate. Pentru fiecare caz în poate, acest modul capătă forma concretă a *organigramei,* care precizează compartimentele organizației, pozițiile statutare din cadrul acestora, relațiile funcționale cu celelalte compartimente şi atribuțiile care devin fiecărei poziții din cadrul respectivei structuri. În forma sa cea mai generală, structura funcțională a unei organizații implică următoarele componente principale: sistemul de conducere; compartimentele de servicii tehnice, financiare şi administrative; compartimentele activităților de bază.

Pornind de la această schemă generală, modul de structurare şi funcționare al diferitelor compartimente va fi diferit în cazul unei organizații structurate pe verticală, cu subordonări ierarhice precise (ca în cazul instituțiilor militare, de pildă) , în raport cu organizațiile structurate preponderent pe orizontală, în care prevalează raporturile de coordonare şi colaborare, şi în care funcțiile de conducere sunt distribuite sau emerg direct de la nivelul diferitelor sectoare (ca în cazul organizațiilor civice sau ecologiste, de exemplu).

Caracteristicile structurale ale organizaţiilor

Atât organizaţia în ansamblul său, cât şi diferitele sale componente structurale pot fi evaluate şi caracterizate printr-o serie de variabile principale, care – privite corelativ – pot oferi o imagine destul de exactă asupra profilului psihosocial al sistemului analizat. Astfel, după opinia lui W. Ouchi, larg împărtăşită şi de alţi cercetători, aceste variabile se referă la: *mărime, complexitate, formalizare, intensitatea administrativă şi centralizare* (172); la acestea mai putem adăuga *extinderea, activismul* şi *deschiderea*.

Mărimea este una dintre variabilele principale, care va influenţa în mare măsură şi alte caracteristici ale organizaţiei, precum cele care se referă la complexitate, formalizare şi extindere. Tendinţa naturală a oricărei organizaţii este aceea de a se dezvolta prin extindere, ceea ce implică creşterea numărului de membri; iar această tendinţă este cu atât mai accentuată cu cât numărul membrilor la un moment dat este mai mare. Se creează un cerc vicios, fenomen cunoscut sub numele de *„dilema organizaţională“,* cu efecte considerabile asupra evoluţiei, dinamicii şi performanţelor unei organizaţii (220, 73). Astfel, cu cât numărul membrilor unei organizaţii este mai mare, cu atât complexitatea acesteia va creşte, existând tendinţa unei accentuate structurări pe verticală (cu tot mai multe niveluri ierarhice), paralel cu o diferenţiere şi specializare funcţională tot mai mare la nivelul unor compartimente şi subcompartimente. Specializarea va determina o mai mare autonomie în luarea deciziilor pe sectoare şi domenii de competenţă, ceea ce va îngreuna comunicarea pe orizontală (între compartimente cu domenii de specializare diferite) şi pe verticală (între nivele ierarhice diferite). Comunicarea, coerenţa organizaţională şi flexibilitatea decizională vor fi puternic afectate, cu consecinţe imediate asupra performanţei sistemului. Pentru a contracara aceste efecte negative ale diferenţierii şi specializării, care au ca suport material imediat un număr mare de membri, este necesară dezvoltarea paralelă a compartimentelor de coordonare şi control, ceea ce va solicita personal suplimentar, paralel cu creşterea gradului de formalizare şi reducerea flexibilităţii structurale.

Consecinţele psihosociale ale mărimii sunt însă mult mai numeroase, una dintre acestea fiind legată de puterea reală sau virtuală a unei organizaţii în cadrul sistemului social general. Organizaţiile cu un mare număr de membri şi cu o extindere teritorială mare dispun prin chiar acest fapt de o putere socială care tinde să depăşească zona obiectivelor care formal le aparţin. Prestigiul, influenţa, sistemul de relaţii sociale pe care le dezvoltă pe orizontală şi pe verticală, uneori puterea economică ş.a., fac ca marile organizaţii să capete o aşa numită „putere virtuală“, care este cu mult dincolo de graniţele autorităţii formale cu care a fost învestită pentru a-şi realiza obiectivele. În aceste cazuri, persoanele aflate la nivelul conducerii superioare pot căpăta un mare grad de autonomie decizională, iar cele aflate la niveluri ierarhice inferioare manifestă o disipare a sentimentului responsabilităţii. Creşterea puterii reale sau virtuale, pe fondul diminuării controlului social, fac ca aceste organizaţii să capete caracteristicile unor sisteme autogene, în care preocupările principale vor fi cele legate de dezvoltare, extindere şi organizare internă, iară o legătură directă cu obiectivele care -iniţial - au avut valoare constitutivă pentru organizaţie.

Pentru evaluarea mărimii unei organizaţii se folosesc atât indicatori cu valoare absolută cât şi cu valoare relativă, aceştia din urmă având uneori au o relevanţă mult mai mare. Astfel, mărime absolută a unei organizaţii este dată de indicatorul N, care indică numărul total de membri ai organizaţiei respective, sau Nx, care exprimă numărul membrilor dintr-un compartiment „x". Mărimea relativă a unei organizaţii

este dată de raportul dintre indicatorul de mărime absolută (N) şi numărul total de locuitori din cadrul unității teritoriale în care îşi desfăşoară activitatea organizația dată (oraş, județ, țară, uniuni statale). Rezultă astfel câți membri ai organizației revin la mia de locuitori dintr-un anumit spațiu teritorial-administrativ, indicator deosebit de relevant şi pentru gradul de extindere şi acoperire a unui sistem organizațional. Indicatorii de mărime relativă permit comparații obiective între două sau mai multe organizații.

Complexitatea unei organizații este dată de *gradul de diferențiere structurală şi specializare funcțională,* în raport cu natura obiectivelor constitutive. Diferențierea structurală vizează numărul de niveluri ierarhice, corelativ cu numărul de sectoare, secții şi compartimente pentru fiecare nivel. Diferențierea şi specializarea funcțională se referă la diviziunile pe care le impun activitățile de realizare optimă a sarcinilor specifice fiecărei unități structurale. Aceste aspecte implică atât gradul de diviziune a muncii, cât şi densitatea relațiilor funcționale dintre membrii compartimentelor şi dintre compartimente. O sarcină simplă impune în mod firesc un grad scăzut de diferențiere structurală şi funcțională, în timp ce o sarcină complexă accentuează considerabil aceste caracteristici, paralel cu noi imperative relative la conducere, coordonare şi control. Totodată, s-a putut constata că prestigiul intern şi extern al unei organizații se află într-o strânsă legătură cu gradul de complexitate şi dificultate a sarcinilor pe care le are de rezolvat. Implicit, controlul social asupra unor asemenea organizații este mult mai greu de realizat, ceea ce -în anumite condiții - poate conduce la creşterea gradului de autonomie şi putere virtuală a respectivului sistem organizațional. *Elitismul organizalional* este un fenomen psihosocial cu profunde implicații în viața politică, culturală şi economică a unor comunități, aşa după cum ne arată practica socială şi istoria universală.

Pentru evaluarea gradului de complexitate a unei organizații se pot folosi mai mulți indicatori care să releve atât numărul de unități structurale ale sistemului, cât şi densitatea de legături funcționale dintre acestea. Un astfel de indicator, folosit cu succes în analiza experimentală a unor organizații, are următoarea formă generală (D. Cristea, 1992):

C_o=nc. sf. 100/N

unde: C_o = *gradul de complexitate organizațională, cu* valori cuprinse între 0 - 1;

nc '= *numărul de compartimente structurale* ale organizației date;

se = gradul de saturare în legături funcționale dintre compartimente: s_f = 2.nr / (nc^z - nc); n_r = *numărul real de legături funcționale* dintre compartimente;

N = *numărul total de membri* ai organizației. Alte modalități de evaluare a complexității introduc în calcul, pe lângă indicatorii de mărime, caracteristicile şi dificultatea relativă a sarcinii, distribuția geografică a activităților, precum şi densitatea relațiilor interorganizaționale impuse de realizarea obiectivelor sale.

Formalizarea exprimă *măsura în care activitatea organizațională este reglată explicit de un sistem formal de reglementări şi reguli comportamentale,* corelativ cu modalitățile de impunere a acestora. Pentru fiecare tip de sarcină se poate stabili un nivel optim de formalizare a cadrului în care se desfăşoară activitățile interne şi externe ale unei organizații, nivel care este dependent atât de mărimea sistemului, cât şi de natura instituțiilor sub egida cărora funcționează respectiva organizație. Atunci când organizația este puternic formalizată, sarcinile sale fiind definite ca funcții sociale cu caracter general (de ordin administrativ, financiar, juridic sau unele categorii de servicii către populație), poate căpăta caracteristicile negative ale unui *sistem birocratic.*

Nivelul de formalizare organizațională are efecte psihologice importante, atât asupra membrilor, cât şi asupra celor care vin în contact cu organizația respectivă. Pentru membri, un nivel superior de formalizare creează un spațiu de siguranță psihologică şi profesională, ceea ce limitează însă drastic zona de inițiativă şi creativitate personală. Pe fondul accentuării sentimentului de dependență ierarhică, se constată o sărăcire a universului afectiv interpersonal, concurența şi competiția putând deveni prevalente în raport cu relațiile de colaborare şi colegialitate. Pentru cei din exterior, asupra cărora se exercită unele dintre funcțiile organizației, un sistem puternic birocratizat poate genera un sentiment de dependență, nelinişte şi neputință, pe fondul unor puternice atitudini de respingere şi contestare. Aceste efecte negative rezultă de cele mai multe ori din cauza asimilării cadrului formal de funcționare a unei organizații cu zona unui comportament arbitrar, în care oamenii sunt ignorați sau şicanați inutil. Pentru a se atenua aceste efecte, sunt necesare măsuri speciale prin care formalismul, de multe ori foarte necesar, să fie perceput ca generator de certitudini şi raționalitate, centrat fiind pe interesele oamenilor.

În concepția sociologului Max Weber, termenul de birocrație desemnează un tip de organizație (alături de cele patriarhale sau de cele centrate pe lider) în care baza autorității este dată de un ansamblu de *reglementări rațional-legale.* Reglementările au un caracter rațional în măsura în care justifică îndeplinirea riguroasă a funcțiilor şi obiectivelor specifice organizației, şi au un caracter legal în măsura în care autoritatea este exercitată la rândul său prin intermediul unor reguli formale care delimitează pozițiile, competențele şi condițiile de ocupare a respectivelor poziții. Astfel definit, un sistem birocratic este centrat pe eficiență, precizie în realizarea sarcinilor, coerență şi continuitate în activitate, subordonare strictă, nonambiguitate şi reducerea costurilor materiale şi umane (224). Din perspectiva concepției weberiene, dezvoltată ulterior de mulți alți teoreticieni, o organizație poate fi proiectată şi condusă pe criterii strict raționale, obținându-se astfel o eficiență maximă. Cu ignorarea evidentă a problematicii psihologice a membrilor care o compun!

Însă, aşa cum s-a putut constatata empiric şi experimental, în cadrul unor asemenea sisteme organizaționale există tendința ca aspectele formale ale activităților să capete prevalență asupra celor de conținut, ajungând la limită să capete autonomie funcțională: preocuparea principală a unei asemenea organizații este de a promova, dezvolta şi impune un sistem de reglementări, omițându-se faptul că rolul acestora trebuie să fie strict instrumental, acela de a facilita atingerea unor obiective concrete de ordin general-uman. În acest context, birocrația capătă sensul comun de sistem ineficient, greoi şi formal, în care obiectivul principal pare a fi acela de a se autopromova, pe fondul ignorării relative a scopului pentru care a fost creat.

Intensitatea administrativă este o variabilă care depinde atât de mărime şi nivelul de formalizare organizațională, cât şi de natura funcțiilor profesionale şi sociale ale sistemului. Indicatorul care exprimă *Intensitatea administrativă* este dat de *raportul dintre mărimea personalului de conducere, cel administrativ şi cel de execuție.* Valoarea optimă a intensității administrative depinde în mare măsură de natura obiectivelor şi funcțiilor organizației, de nivelul pregătirii profesionale a membrilor, experiența acumulată şi caracteristicile politice ale sistemului social global.

Pe baza unor observații sistematice asupra organizațiilor cu profiluri foarte diferite, putem aprecia valoarea optimă a intensității organizaționale în zona raportului 1/2/7. Adică: 10% personal de conducere şi control; 20 % personal administrativ; 70 % personal de execuție (**D. Cristea**, 1994).

Atunci când proporţia personalului de conducere şi a celui administrativ depăşeşte sensibil proporţia solicitată de caracteristicile obiective ale sarcinii, apar următoarele efecte negative: a) scăderea eficienţei activităţilor administrative şi de conducere datorită suprapunerii atribuţiilor, transferului de responsabilitate, reducerea gradului de implicare personală ş.a.; b) creşterea cheltuielilor materiale şi a gradului de încărcare fizică a personalului de execuţie; c) apariţia unei tendinţe de impunere a unor „activităţi parazite“, inutile pentru desfăşurarea firească a activităţilor de bază, dar care au menirea de a justifica formal personalul suplimentar dintr-un sector sau altul.

Centralizarea exprimă *nivelul şi gradul de concentrare a puterii, deciziei şi controlului,* în funcţie de configuraţia structurală a organizaţiei. În cadrul organizaţiilor descentralizate deciziile se iau la nivelul unităţilor structurale componente (secţii, sectoare, compartimente sau filiale regionale), în timp ce în cadrul organizaţiilor puternic centralizate deciziile se iau la nivelul ierarhic cel mai înalt, iar aici de către o singură persoană, sau un număr foarte redus de persoane. Ca o consecinţă a acestui fapt, şi responsabilităţile se vor distribui în mod diferit, dispersate în primul caz, sau concentrare în al doilea. Centralizarea excesivă produce o mai mare dependenţă a membrilor de la periferia sistemului faţă de cei plasaţi în centru, fapt ce afectează gradul de implicare al celor dintâi, pe fondul unei satisfacţii reduse obţinute în urma activităţilor desfăşurate.

Din punct de vedere al eficienţei nu se poate vorbi de o superioritate absolută a unuia sau altuia dintre sisteme; în funcţie de natura organizaţiei, compoziţia şi structura sa, caracteristicile obiectivelor pe care le are de realizat, importanţa activităţii şi consecinţele sociale ale eventualelor eşecuri ş.a., se recomandă un anumit grad de centralizare sau descentralizate, care se dovedeşte cel mai adecvat unei situaţii anume.

Gradul de centralizare determină numeroase efecte psihosociale, atât la nivelul grupului care concentrează puterea de decizie, cât şi la nivelul persoanelor şi unităţilor structurale subordonate. În cazul sistemelor descentralizate coerenţa, continuitatea şi eficienţa generală a activităţii sunt de regulă mai reduse, însă această carenţă poate fi compensată în anumite condiţii printr-o mai mare implicare personală a membrilor, o mai puternică motivare a acestora şi un nivel mai înalt de creativitate şi flexibilitate organizaţională. În cazul sistemelor puternic centralizate se asigură o înaltă coerenţă acţională, o mai bună coordonare a eforturilor şi o mai promptă concentrare pe sarcinile imediate, însă poate acestea pe fondul unei implicări mai reduse a membrilor organizaţiei, care se simt derobaţi de răspunderea deciziei. Motivaţia acestora este de regulă mai redusă iar creativitatea organizaţională cvasi inexistentă, în timp ce la nivelul grupului de decizie motivaţia este foarte puternică. .

Extinderea constituie o variabilă care exprimă *gradul de acoperire spaţială a unui teritoriu în care o organizaţie este îndrituită să-şi desfăşoare activitatea.* Se pot avea în vedere sectoarele urbane, localităţile rurale şi urbane, judeţele sau procentul de acoperire din suprafaţa întregii ţări. Indicatorul acesta poate fi deosebit de relevant pentru anumite tipuri de organizaţii, cum sunt cele politice, civice sau administrative, în măsura în care fundamentează strategiile organizaţionale. Cel mai adesea, acest indicator se utilizează corelativ cu cel referitor la mărime: în acest caz se are în vedere atât procentul de teritoriu acoperit de reţeaua organizaţională, cât şi raportul dintre numărul de locuitori şi numărul membrilor organizaţiei activi în respectiva zonă.

Activismul exprimă *proporţia* şi *intensitatea activităţilor specifice desfăşurate de personalul unei organizaţii* în cadrul acesteia, corelativ cu gradul de implicare a

organizației în viața socială. Prin proceduri destul de laborioase se pot stabili proporțiile de timpi activi, timpii de pregătire, cei de relaxare şi cei paraziți, care compun perioada totală de timp consumată pentru îndeplinirea obiectivelor unei organizații. Cunoaşterea acestui indicator este importantă pentru deciziile privind organizarea şi desfăşurarea diferitelor categorii de activități din cadrul unei organizații. Discrepanțe mari între nivelul de activism din cadrul diferitelor compartimente pot genera efecte psihosociale negative: conflicte interpersonale şi intergrupale, reproşuri la adresa conducerii, tendința de implicare în activități colaterale sau parazite a celor cu solicitare redusă, epuizare fizică şi psihică a celor suprasolicitați ş.a.

În funcție de natura activităților specifice, se pot stabili pe cale experimentală proporțiile optime ale diferitelor categorii de timpi: pregătirea şi planificarea activității de bază, realizarea nemijlocită a sarcinilor , relaxare, contacte psihologice interpersonale, informare generală etc. Deşi proporțiile optime dintre aceşti timpi pot varia apreciabil în funcție de tipul organizației şi natura obiectivelor, se poate aprecia că timpul nemijlocit consumat pentru rezolvarea sarcinilor specifice trebuie să fie între 60 şi 90%. Sub această limită există tendința dezimplicării progresive, iar peste această limită apar efectele negative legate de suprasolicitare fizică şi psihică. În ambele cazuri performanțele organizației vor fi din ce în ce mai reduse, pe măsură ce efectele psihosociale amintite îşi fac efectul.

Deschiderea reprezintă un indicator calitativ al tipului de relații existente între organizație şi mediul social extern. Se are în vedere măsura explicitării în exterior a obiectivelor organizației, transparența strategiilor de realizare a sarcinilor, a politicilor de personal şi a normelor interne de funcționare, accesibilitatea informației referitoare la viața internă a organizației, capacitatea de influențare externă a deciziilor şi politicilor interne, modul de numire a liderilor, concordanța dintre normele interne şi cadrul legislativ general, specific statului pe teritoriul căruia îşi desfăşoară activitatea organizația respectivă s.a.

Gradul de deschidere al unor organizații poate varia între limite largi, în funcție de natura lor şi de legile care le reglementează funcționarea. De regulă, se acceptă un grad redus de deschidere pentru instituțiile militare, cele de informații sau care desfăşoară cercetări cu caracter strategie, fără ca acestea să capete totuşi un caracter ocult, în timp ce din partea instituțiilor administrative şi a cele 'civice se aşteaptă o deschidere foarte mare. Permeabilitatea unei organizații produce importante efecte psihosociale în plan intern şi extern, afectând – printre altele – capacitățile creatoare ale membrilor, inițiativa şi spiritul lor de independență.

Dinamica organizațională

Ca oricare alte sisteme, organizațiile au o dinamică specifică, manifestată atât la nivelul formării şi evoluției în timp a ansamblului organizațional, cât şi la nivelul proceselor şi fenomenelor psihosociale pe care le implică funcționarea, în planul diferitelor subsisteme componente şi pe diferitele trepte ale structurării şi evoluției acestora.

Indiferent de natura lor, organizațiile parcurg următoarea serie de etape, a căror durată poate varia în limite foarte largi: *proiectare, cristalizare, evoluție, funcționare matură* şi - în final - *transformare, destructurare sau dizolvare*. Dacă organizația are caracter formal, proiectarea sa se realizează în cadrul unei instituții supraordonate şi constă în fixarea obiectivelor, delimitarea cadrului legal de

funcționare, stabilirea organigramei - cu funcții distribuite pe fiecare poziție statutară, precum şi a mecanismelor de decizie şi control intern şi extern. Caracteristicile instituției care are inițiativa organizațională vor marca în mod esențial trăsăturile şi dimensiunile psihosociale ale noii organizații, mai ales pe direcția mărimii acesteia, a gradului de centralizare, intensității administrative , deschiderii, stilului de conducere şi formelor de control social.

Pornind de la numeroase observații empirice, se poate formula *principiul reproducerii organizaționale*, conform căruia *instituțiile şi organizațiile supraordonate tind să-şi transfere caracteristicile la nivelul tuturor formelor de organizare pe care le inițiază sau pe care le controlează*. Pentru a rupe acest cerc vicios al reproducerii organizaționale este necesară implicarea mai multor instituții în actul de inițiere şi proiectare a unor noi organizații.

În *etapa cristalizării* se asigură condițiile materiale ale desfăşurării activităților, se selectează şi se formează personalul în raport cu organigrama existentă, se elaborează regulamentele interne de funcționare şi încep să se precizeze principalele direcții funcționale ale organizației, în condițiile particulare oferite de o anumită situație politică, economică şi socială.' Aceste configurări inițiale ale organizației au loc prin intermediul unui nucleu de personal, selectat şi numit de la un nivel ierarhic superior. Caracteristicile psihoindividuale ale acestui nucleu vor marca puternic multe dintre trăsăturile funcționale şi psihosociale ale viitoarei organizații. De aceea, este necesar ca în această etapă selecția şi activitatea grupului cu care se începe activitatea organizațională să fie cu atenție urmărite şi supervizate de serviciile specializate de la nivelul instituțiilor care au inițiat naşterea noii organizații. Tot acum se vor forma şi primele structuri informale de influență, socioafective sau de comunicație, structuri ale căror caracteristici şi evoluții vor marca profund istoria respectivei organizații.

Urmează o *etapă de evoluție*, care se va încheia cu definitivarea activității de completare şi formare a personalului pentru toate compartimentele, paralel cu desfăşurarea progresivă a activităților specifice, conforme obiectivelor respectivei organizații. Totodată, se vor forma, pe coordonatele lor principale, şi structurile informale la nivelul întregului sistem, existând tendința ca acestea să reproducă caracteristicile structurilor informale nucleare, apărute în etapa anterioară, a cristalizării organizației. De remarcat faptul că disfuncționalitățile apărute în aceste perioade vor fi foarte greu de înlăturat, datorită ascendenței morale, structurale şi funcționale pe care o vor căpătă microgrupurile formate de la început în cadrul respectivei organizații.

În perioada *funcționării* mature, activitățile organizației vor fi orientate aproape exclusiv pe direcția realizării obiectivelor constitutive, pe fondul existenței unui echilibru relativ stabil între structurile formale şi cele informale, după ce în prealabil s-a reuşit satisfacerea diferențiată a trebuințelor psihoindividuale şi psihosociale ale membrilor. Dintre fenomenele psihosociale cele mai importante care acționează în această perioadă amintim: manifestarea activă a coeziunii organizaționale, pe fondul atingerii unui nivel înalt de integrare şi participare a membrilor la viața de organizație; identificarea personalului de bază cu valorile reprezentate de respectivul sistem organizațional; o adaptare superioară în plan profesional, relațional şi social, în urma exercitării unor roluri şi modele comportamentale dovedite eficiente; dezvoltarea unor mecanisme de autocorecție spontană a disfuncționalităților apărute în diferite planuri; constituirea unei tradiții organizaționale, care va fundamenta şi orienta în mare măsură formele şi direcțiile de manifestare ale membrilor, grupurilor şi sistemului în ansamblu. Însă, pe acest fond

general pozitiv, vor apărea şi tendinţe din ce în ce mai puternice de manifestare inerţială şi conservatoare, care pot afecta puternic deschiderea spre creaţie, flexibilitate organizaţională şi capacitatea de adaptare la situaţiile noi generate de evoluţiile sociale, politice, economice, ştiinţifice şi tehnologice. .

Ca urmare a evoluţiilor sau mutaţiilor apărute în planul general al vieţii sociale, a efectelor inerţiei şi conservatorismului organizaţional asupra eficienţei şi capacităţii de adaptare, precum şi în urma acutizării unor disfuncţionalităţi interne, organizaţiile ajung frecvent într-o situaţie care impune cu necesitate *reorganizarea* sau *dizolvarea*. De regulă, acest moment este precedat de o etapă involutivă, în care apar şi se amplifică stările de conflictualitate internă şi externă, are loc o scădere a performanţelor profesionale, apar frecvent situaţii de criză instituţională, cu reverberaţii în plan economic, politic şi social etc. Fenomenele legate de transformarea, involuţia sau dezintegrarea organizaţiilor produc efecte puternice în plan psihoindividual şi psihosocial, însă foarte diferenţiate pe categorii de personal (în funcţie de statut, tipul şi nivelul de pregătire profesională, vechimea în organizaţie, calitatea statutelor conexe, vârstă, sex, poziţia ocupată în structurile informale ale organizaţiei ş.a.).

Pentru anumite categorii de personal care s-au afirmat social şi profesional în vechiul context organizaţional, sau pentru cele care sunt mai conservatoare, sau mai au puţin timp până la pensionare, schimbările care se prefigurează în aceste împrejurări pot avea un caracter dramatic, cel mai adesea fiind asimilate cu o negare a întregii lor activităţi de până atunci. Acest fapt va determina o rezistenţă considerabilă faţă de procesele care au loc, fiind nevoie de o subtilă intervenţie psihologică pentru a reduce sau contracara acest fenomen. Dimpotrivă, alte categorii de personal cu o vârstă mai redusă, mai flexibile ca mentalitate sau a căror profesiuni facilitează afirmarea în noile condiţii, vor face eforturi pentru a impune schimbarea structurilor şi mentalităţilor din cadrul organizaţiei care nu le asigură satisfacerea acestor aspiraţii. Multe aspecte ale dinamicii organizaţionale ţin de raporturile dintre aceste două fenomene.

De regulă, toate schimbările de mare amplitudine care au loc în cadrul unor organizaţii, mai ales când acestea şi-au consolidat o anumită tradiţie, au un caracter compulsional şi conflictual, declanşând numeroase disfuncţionalităţi şi momente de criză în cadrul relaţiilor interpersonale şi intergrupale, pe de o parte, şi între structurile fonmale şi cele informale, pe de altă parte.

Procesele psihosociale implicate în dinamica organizaţională. În cadrul organizaţiilor acţionează - însă pe coordonate noi - aceleaşi categorii de procese psihosociale fundamentale ca şi în cadrul microgrupurilor sociale: procesele *de realizare a sarcinii, de comunicare, de influenţă, socioafective, motivaţional-atitudinale şi participativ-axiologice (v.* Cap.6.2.). Corelativ, vor apărea şase categorii de structuri psihosociale, din a căror interferenţă şi intercondiţionare va rezulta o altă serie de procese şi fenomene psihosociale secundare: cele legate de *integrare şi participare,* de *coeziune şi conflictuale,* de *stil de conducere şi climat psihosocial.* Noile particularităţi pe care le capătă procesele psihosociale în cadrul organizaţiilor sunt legate nemijlocit de acţiunea a două categorii principale de factori: a) modul de structurare a grupurilor conexe (sau grupurilor secundare, într-o altă terminologie); b) influenţa directă a instituţiilor sub incidenţa cărora s-au format organizaţiile respective, precum şi modul de exercitare a controlului social asupra lor.

Procesul de realizare a sarcinii. După cum s-a arătat, din perspectiva psihosociologiei microgrupurilor, organizaţia presupune existenţa unui grup secundar, format din mai multe grupuri primare (microgrupuri) aflate în raporturi de conexitate,

determinate de relaţiile funcţionale impuse de realizarea obiectivelor generale ale organizaţiei. Structura relaţiilor de conexitate dintre compartimente (respectiv dintre microgrupurile aferente) va depinde în mod esenţial de natura sarcinii organizaţiei.

Analiza complexă a unor categorii de sarcini foarte diferite (productive, ştiinţifice, de proiectare, educaţionale, militare ş.a.), a evidenţiat faptul că acestea pot fi delimitate pe trei dimensiuni complementare: a) *dimensiunea fizicosubstanţială,* care reflectă natura elementelor materiale şi a transformărilor fizico-mecanice pe care le implică realizarea sarcinii; b) *dimensiunea structurală,* care evidenţiază modul optim de divizare a sarcinii generale în subsarcini care pot fi realizare independent în cadrul diferitelor compartimente ale organizaţiei; *c) dimensiunea funcţională,* care relevă configuraţia necesară a relaţiilor funcţionale dintre membrii grupurilor şi dintre compartimente, care să asigure realizarea optimă a sarcinilor particulare şi generale.

Considerăm structura funcţională a sarcinii ca având o importanţă majoră atât în ceea ce priveşte analiza psihologică a activităţilor, cât şi în ceea ce priveşte funcţionarea organizaţiilor. Într-adevăr, realizarea sarcinii generale a unei organizaţii presupune diviziunea acesteia pe subsarcini, distribuite spre rezolvare diferitelor compartimente: sectoare, secţii, ateliere şi servicii. În funcţie de natura sarcinii generale şi a tehnologiilor folosite, între sarcinile particulare distribuite spre realizarea diferitelor compartimente vor exista anumite relaţii funcţionale: de tip *aditiv, complementar, convergent, conjunctiv, disjunctiv* sau *compensator (v.* tabelul 7.1.). Pentru stabilirea structurii funcţionale optime a unei sarcini sunt necesare analize operaţionale cu caracter interdisciplinar, care să evidenţieze aspectele tehnice, tehnologice, psihosociale şi organizatorice pe care le implică activităţile din cadrul fiecărui compartiment. Pentru fiecare tip de sarcină, performanţa potenţială a organizaţiei va depinde de anumite raporturi optime între diferitele componente ale sistemului de relaţii funcţionale solicitate de realizarea obiectivelor generale. Cunoaşterea respectivilor parametri funcţionali constituie punctul de plecare în elaborarea strategiilor de optimizare a activităţii în cadrul diferitelor organizaţii, după cum se va vedea într-un subcapitol următor.

Tabel

Tipul sarcinii:	Relaţiile funcţionale specifice (r.f.); reprezentarea grafică a unui exemplu tipic.	Influenţa asupra productivităţii potenţiale (p.p.)	Exemple tipice:
Aditivă	r f. independente, de acelaşi p.p.	este funcţie de suma performanţelor individuale p_1:	*Asamblarea paralelă* a unor dispozitive: activităţi similare desfăşurate paralel în mai multe sectoare (compartimente)
Complementară	r.f. independente, de tip diferit	p.p. se calculează pentru fiecare compartiment.	Sectoare mixte, care permit diviziunea muncii, fiecare sector acţionând specializat.
Convergenţ	r.f. prin	p.p. depinde	Sectoare

ă	intercondiționare, converg spre același obiectiv	de calitatea interacțiunilor și de capacitățile individuale (sectoriale).	proiectare sau de creație, orientare pe subanasmbluri: unități militare cu diferite specialități.
Conjunctivă:	r.f. dispuse în „lanț”	p.p. depinde de compartimentul (membrul) cu cea mai mică capacitate (performanță)	Lucrul la banda rulantă. Sectoare care prelucrează produse semifinite oferite de alte sect.
Disjunctivă:	r.f. au mai multe puncte succesive de convergență:	pp. este dependentă de capacitatea (competența) punctelor de convergență (X_i).	Organizații cu structuri funcționale dispuse ierarhic: servicii de informații
Compensatorie:	r.f. complexe, bilaterale, cu bucle circulare și feed-back-uri, permițând corecții:	pp. depinde de media capacităților (performanțelor) sectoarelor indicate.	Activități de proiectare sau creație în grup. Execuție de prototipuri. Elaborare de strategii.

Pornind de la analiza structurii sarcinii, parametrii conexităților (numărul punctelor de articulație și gradul de conexitate pentru fiecare punct), a caracteristicilor tehnologiilor folosite pentru realizarea sarcinii și a capacităților profesionale ale membrilor grupurilor se poate determina o structură funcțională optimă pentru un anumit sistem organizațional. În funcție de caracteristicile acestei structuri se determină fluxurile informaționale, gradul optim de încărcare pentru fiecare compartiment, punctele critice din cadrul fiecărui sector ș.a. Aceste analize solicită frecvent metode și instrumente matematice foarte specializate, precum teoria grafurilor, calculul matriceal, teoria jocurilor ș.a., care trebuie corelate cu o abordare psihosociologică complementară.

Procesele de comunicare. Desfășurarea tuturor activităților din cadrul unei organizații este condiționată în mod esențial de calitatea proceselor comunicaționale care au loc la nivel interdepartamental, intergrupal și interpersonal. Cele mai multe disfuncționalități apărute într-un cadru organizațional se datorează în mare măsură unor rețele și procese comunicaționale nesatisfăcătoare în ceea ce privește conținutul, modul de desfășurare și modalitățile de utilizare a informației vehiculate. Factorii psihoindividuali și psihosociali care intervin în cadrul acestor procese dețin o pondere considerabilă, strategiile de optimizare a comunicării fiind centrate prioritar pe această dimensiune.

Informația vehiculată în cadrul unei organizații poate fi de mai multe tipuri: tehnologică, organizatorică, de evaluare și control, de coordonare socială și de consum psihologic. Pentru fiecare tip de informație, sunt statuate în mod formal, sau se formează spontan în mod informal, anumite rețele de circulație a informației respective, rețele caracterizate printr-o serie de parametru: *forma de structurare , gradul de centralitate, capacitate informațională, viteza de transmitere, fidelitate și capacitatea de corecție a erorilor de mesaj.*

După cum s-a arătat, configurația rețelelor de comunicație poate fi sub formă de lanț, cerc, stea, y (ramiffcată) sau mixtă (v. cap.6.2.). Dacă la nivelul micrgrupurilor pot fi întâlnite frecvent toate aceste configurații, în cadrul organizațiilor singurele care prezintă importanță sunt cele stelate, ramificate sau mixte; de fapt, poate acestea pot fi reduse la specii ale rețelelor ramificate.

Pentru o analiză a formelor rețelelor de comunicare este necesară introducerea unor indicatori structurali suplimentari, cu relevanță și în plan psihosocial: nivel informațional (N;), gradul de completitudine informațională (C;), indicele de control informațional pentru fiecare nivel ierarhic (I5;) ş.a

Completitudinea informațională a rețelei: C; = 2n / (N^Z - N) = 0,22 ; unde N reprezintă numărul de elemente ale rețelei (9, în exemplul de mai sus), iar n este numărul real al verigilor de comunicare între elementele rețelei (8). C; poate lua valori între 0 şi 1.

Gradul de centralitate al rețelei evidențiază configurația sursei de informații în cadrul unei anumite organizații. Aceasta poate fi o singură persoană, în cazul unor structuri ierarhice rigide, sau poate fi constituită din mai multe persoane sau grupuri, în cazul organizațiilor descentralizate. În primul caz se constată apariția unor fenomene psihosociale care de cele mai multe ori au efecte negative asupra funcționării sistemului organizațional: un puternic sentiment de dependență profesională şi psihosocială a celor care ocupă poziții ierarhice inferioare; o motivație şi o implicare personală invers proporționale cu poziția ierarhică ocupată în rețeaua de comunicație; apariția unor comportamente şi atitudini arbitrare ale celor care ocupă poziții foarte înalte în structura informațională, prin asimilarea accesului la informație cu o calitate personală, concentrarea responsabilității la nivelurile cele mai înalte, paralel cu derobarea de responsabilitate la cele inferioare ş.a.

Capacitatea informațională a rețelei exprimă raportul dintre cantitatea de informație transmisă şi recepționată în unitatea de timp, în timp ce viteza de transmitere, care este un indicator complementar, exprimă timpul necesar pentru ca o informație să ajungă la destinatar, fără distorsiuni care să depăşească redundanța mesajului.

Fidelitatea informațională relevă gradul de similitudine dintre informația transmisă şi cea recepționată. Apariția fenomenului de distorsionare a mesajului poate avea numeroase cauze, de natură tehnică, organizatorică, psihosocială sau psihoindividuală. Standardizarea limbajelor, eliminarea verigilor informaționale inutile, o pregătire profesională superioară, verificarea prin feed-back a mesajelor recepționate, eliminarea incongruențelor structurilor de grup sau asigurarea unei motivații superioare sunt câteva dintre modalitățile prin care se poate asigura o fidelitate superioară a mesajelor - condiție esențială pentru o bună funcționare a oricărui sistem organizațional.

Capacitatea de corecție a erorilor este unul dintre cei mai importanți indicatori ai rețelelor de comunicație, acesta fiind condiționat de raportul dintre numărul de conexiuni directe şi cele inverse, luându-se în calcul şi nivelurile ierarhice între care se realizează feed-back-urile.

Pentru a se determina indicatorul privind Capacitatea de corecție a erorilor (C~) se iau în calcul, cu ponderi diferite, numărul de conexiuni inverse între nivelurile ierarhice tangente, cât şi cele dintre cele disjuncte, care se află în relații ierarhice indirecte. Aceste ultime tipuri de relații de feed-back au o pondere mult mai mare în realizarea corecțiilor atât în ceea ce priveşte procesul de comunicare, cât şi celelalte

procese şi activităţi din cadrul unei organizaţii (coordonare, control, activităţi de bază etc.). In cele două cazuri prezentate mai jos, s-a putut constata că al doilea tip de structurare a comunicării producea cu cca. 35 % mai puţine erori decât primul, datorită saturării superioare cu feed-back-uri negative.

Procesele de influenţă. Orice formă de organizare presupune totdeauna şi în mod necesar un sistem de autoritate, fără de care interacţiunea sistematică şi orient tă teleologic dintre membri, grupuri şi compartimente nu ar fi posibilă. Sistemul de autoritate constă din ansamblul factorilor psihosociali prin care se orientează, controlează şi influenţează comportamentele, atitudinile, motivaţiile şi sentimentele membrilor unei organizaţii. Acest sistem poate fi *formal* sau *informal, concentrat* sau *difuz, personalizat* sau *impersonal,* de ordin *material* sau *spiritual* (ideologic), *real* sau *invocat,* cu acţiune *permanentă* sau *temporară,* cu autoritate exercitată *direct* sau prin *mandat.*

Însă, **indiferent de natura sa, sistemul de autoritate implică trei componente principale:**

a) o componentă *funcţională,* rezultată din necesitatea obiectivă de coordonare a acţiunilor persoanelor implicate în realizarea unei sarcini comune, în condiţii determinate de ordin material, tehnologic sau social; b) o componentă *psihosocială,* determinată de mecanismul interacţional (de ordin interpersonal şi grupal) declanşat de imperativele acţiunii în comun pentru realizarea unei anumite sarcini; c) o componentă *psihologică,* constând din ansamblul vectorilor motivaţionali care pot fi satisfăcuţi prin participarea la viaţa unei organizaţii. Determinarea profilului sistemului de autoritate constituie unul dintre cele mai puternice instrumente prin care se poate explica fenomenologia psihosocială subiacentă funcţionării unei anumite organizaţii; totodată, acest instrument permite atât analize diagnostice şi prognostice de mare fineţe, cât şi elaborarea unor strategii de optimizare a activităţilor din cadrul organizaţiilor.

(b) Implicarea în realizarea unor obiective prin intermediul unei organizaţii presupune implicit acceptarea unui sistem de coordonare şi control, a cărei rigoare este în strânsă dependenţă de natura obiectivelor, semnificaţia şi importanţa acestora atât în plan social cât şi individual. Această componentă a sistemului de autoritate are în cea mai mare măsură un caracter impersonal, derivând din necesitatea obiectivă de coordonare a eforturilor membrilor oricărei colectivităţi atunci când se acţionează în comun pentru realizarea unei sarcini determinate. Cu cât sarcina este mai Importanţă şi mai dificilă, cu cât aceasta are o semnificaţie socială mai înaltă, şi cu cât este mai concordantă cu motivaţiile individuale şi de grup, cu atât persoanele din sistemul de conducere sunt învestite implicit cu o mai mare autoritate de ordin funcţional, percepută de membrii organizaţiei ca o condiţie a realizării obiectivelor urmărite. Calităţile personale ale celor investiţi cu autoritate funcţională o pot augmenta, redirecţiona sau diminua, în funcţie şi de contextul material şi social în care se desfăşoară activităţile de bază ale organizaţiei.

(c) Cadrul organizaţional creează premisele structurării microgrupurilor sociale, a căror componente socioafective şi de influenţă informală vor interacţiona dinamic cu elementele funcţionale ale autorităţii menţionate anterior. În acest nou context, autoritatea se personalizează, liderii formali intrând într-un sistem de relaţii socioafective şi de comunicare interpersonală care va constitui fundalul exercitării atribuţiilor legate de coordonarea şi controlul activităţilor de bază. Ca tendinţă generală, microgrupurile astfel formate vor prelua, uneori selectiv, normele şi valorile formale specifice organizaţiei respective, convertindu-le într-un cadru normativ

informal, cu o puternică încărcătură psihosocială; paralel, se vor constitui mecanismele de presiune spre conformism, care vor adăuga o nouă dimensiune sistemului de autoritate funcţională, mărindu-i astfel capacitatea de influenţare a comportamentelor individuale şi de grup.

(c) Orice organizaţie, prin obiectivele pe care le propune, prin valorile pe care le promovează şi prin cadrul psihosocial pe care îl creează, face posibilă satisfacerea unei serii de trebuinţe psihoindividuale: de integrare, control şi relaţionare socială; trebuinţe socioafective; de protecţie, recunoaştere socială şi valorizare personală etc. Capacitatea de satisfacere a acestor trebuinţe conferă sistemului de autoritate din cadrul organizaţiei o dimensiune psihoindividuală foarte semnificativă: proporţional cu gradul de satisfacere diferenţiată a vectorilor motivaţionali individuali şi de grup, organizaţia capătă o semnificaţie anume în sistemul personal de valori, putându-se ajunge până la o totală identificare a persoanei cu organizaţia ca entitate socială, cu obiectivele, normele şi valorile sale. Deseori, se constată apariţia unor factori motivaţionali secundari, cu o forţă energizantă superioară factorilor primari amintiţi mai sus: apartenenţa la o organizaţie cu un înalt prestigiu social poate exercita o asemenea forţă de atracţie, încât avatarurile acestei opţiuni sunt minimalizate, chiar cu preţul ca unii vectori motivaţionali primari să fie satisfăcuţi într-o măsură mult mai mică decât în cadrul unei organizaţii cu un statut obişnuit. Anumite organizaţii au capacitatea de a-şi crea o „aură“ care le conferă un prestigiu cu totul deosebit; această aură se transferă şi asupra membrilor organizaţiei, acest fenomen fiind cu atât mai vizibil cu cât poziţia ocupată în ierarhia organizaţiei este mai înaltă. Persoanele care beneficiază de acest "transfer de aură" sunt frecvent percepute în afară prin prima calităţilor atribuite organizaţiei, printr-o interesantă interpretare şi resemnificare a comportamentelor, acţiunilor şi trăsăturilor de personalitate ale celor în cauză.

Sintetizând, **autoritatea unei organizaţii** şi – implicit – **capacitatea acesteia de a exercita o influenţă cât mai mare asupra comportamentelor intra- şi extraorganizaţionale depind de următoarea serie de factori:**

• Importanţa socială a obiectivelor explicite şi implicite ale organizaţiei.

• Semnificaţia care se acordă, în plan social, psihosocial şi individual acestor obiective, independent de importanţa lor reală.

• Convergenţa dintre obiectivele organizaţiei şi cele care corespund vectorilor motivaţionali individuali şi de grup: interese materiale şi spirituale; trebuinţe legate de protecţie şi integrare socială ş.a..

• Capacitatea organizaţiei de a crea un cadru favorabil structurării unor microgrupuri care să susţină în plan informal valorile, normele şi activităţile specifice.

• Concordanţa dintre importanţa statutelor din compartimentele de conducere, coordonare şi control, pe de o parte, şi competenţa profesională şi socială a persoanelor care ocupă respectivele poziţii.

• Gradul de identificare a membrilor cu organizaţia din care fac parte şi -mai ales - cu valorile pe care aceasta le promovează.

• Performanţele reale obţinute de organizaţie în îndeplinirea obiectivelor sale.

• Raporturile organizaţiei cu alte diferite instituţii ale sistemului social.

Procesele socioafective. După cum s-a arătat, personalul unei organizaţii se structurează funcţional ca un grup secundar, format din mai multe grupuri primare, aflate în anumite raporturi de conexitate. În consecinţă, raporturile socioafective dintre membri se dezvoltă în forme mult mai complexe decât cele care au fost analizate la nivelul microgrupurilor sociale.

- În primul rând, vom decela o structură socioafectivă la nivelul microgrupurilor constituite formal în cadrul diferitelor compartimente funcționale de bază ale organizației; acestea sunt cele mai mici unități funcționale (ateliere, birouri, laboratoare), în care membrii interacționează direct şi constant la realizarea unei sarcini comune şi – de regulă – în acelaşi spațiu fizic. Prin intermediul metodelor clasice, se poate stabili statutul sociometric al fiecărui membru, iar acesta se raportează la statutul formal din structura autorității, sau la cel strict funcțional, derivat din structura activităților de realizare a sarcinii (v. tabelul 7.1). Performanțele, climatul psihosocial şi nivelul de conflictualitate vor fi determinate în cea mai mare măsură de congruența dintre aceste structuri, corelativ cu stilurile de conducere practicate de liderii formali, la diferite niveluri ierarhice (48, 173).
- În al doilea rând, este necesară determinarea configurației sociometrice la nivelul grupului secundar structurat la nivelul unor compartimente de rang superior: secții, sectoare, servicii. Grupul secundar rezultă în urma conexării funcționale a mai multe grupuri primare, prin intermediul unor „puncte de articulație“ care, la rândul lor, sunt caracterizate prin "indicele de conexitate“. Calitățile profesionale şi psihosociale ale zonelor de conexare dintre mai multe grupuri primare sunt cele ce vor condiționa în mod esențial performanțele în cadrul respectivului compartiment. De subliniat faptul că nu este indicată determinarea directă a structurii preferențiale la nivelul grupului secundar, fără ca în prealabil aceasta să fie relevată la nivelul grupurilor primare constitutive. Procedând astfel, apar unele distorsiuni care limitează sensibil utilitatea demersului de optimizare a structurilor şi proceselor psihosociale de grup.

Congruența structurii socioafective a grupului în raport cu structura sarcinii constituie un concept operațional de bază, pe care 1-am elaborat pornind de la noțiunea matematică de "distanță". Aceasta permite evaluarea riguroasă a gradului de asemănare dintre două sau mai multe obiecte, definite printr-o diagramă, graf sau matrice, însă implică o relație simetrică între obiectele comparate, ceea ce o face inutilizabilă pentru psihosociologie, unde există totdeauna o prevalenlă asimetrică a unei structuri sau proces asupra altora.

Noțiunea de congruență este fundamentată pornind de la acest principiu de asimetrie funcțională a structurilor de grup, fiind definită astfel:

Fie o mulțime numărabilă E = E_l, E_Z ... E~ şi două grafuri A şi B definite în E. Congruența dintre A (structura relațiilor funcționale) şi B (structura socioafectivă a grupului) este:

$$(1)\ CAB = \sum_{iJ=1}^{n} (a_{ij} \cdot b_{y})$$

Unde, a_{ij} şi b_{ij} sunt elementele matricelor asociate grafurilor A şi B, iar c_{ij} se defineşte în funcție de elementele b_{ij} astfel:

a_{ij} = 0, când nu există relații funcționale între a_l şi a_j

1, când există asemenea relații funcționale

b_{ij} = 0, relații afective neutre între a_l şi a_{ij}

1, relații pozitive, de atracție de la a_i la $a\sim_j$;
-l, relații de respingere de la a_i la a_j ,

c_{ij} = 0, pentru b_{ij} = 1
1, pentru b_{ij} = 0
2, pentru b_{ij} = -1

După cum se poate observa, Congruență (C) poate lua valori între limitele 0 şi 2m, unde „m“ este numărul total al relațiilor funcționale din cadrul grupului cercetat, în raport cu o anumită sarcină. Pentru a putea compara congruența structurilor din grupuri de mărimi diferite, sau implicând un alt număr de relații funcționale, este necesar să normalizăm relația (1); astfel, vom obține indicele de Congruență (h), care va permite o analiză comparativă dintre două sau mai multe grupuri, având chiar sarcini diferite. Deci:

(2) $I_c = 1 - C_{AB} / 2m$, cu valori între 0 şi 1.

Procesele motivaționale. În cadrul organizațiilor interferează şi se condiționează reciproc trei categorii de factori motivaționali. a) factori specifici structurii motivaționale individuale, cu valoare infrastructurală, între care vom găsii trebuințele, motivele, interesele şi aspirațiile care-i sunt specifice unei persoane, formate în ontogeneză, în afara respectivului cadru organizațional; b) factori motivaționali de grup, generați şi modelați prin intermediul proceselor psihosociale de grup, şi care se manifestă exclusiv în acest cadru; c) factori motivaționali generați exclusiv ca urmare a apartenenței la o anumită organizație, cu o valoare suprastructurală în raport cu celelalte două categorii, pe care le influențează selectiv, în funcție de poziția ocupată la un moment dat în cadrul sistemului.

Este evident faptul că fiecare persoană vine în cadrul unei organizații cu o structură motivațională proprie, dar care se adaptează şi se ajustează în contextul interacțiunilor grupale. Are loc o polarizare şi o vectorizare a factorilor motivaționali individuali pe criterii de convergență, complementaritate sau chiar divergență, însă pe fondul unei interdependențe şi stabilități relative care ne îndrituiesc să vorbim de o structură motivațională grupală. Pe măsură ce organizația se maturizează, această structură integrează noi elemente care țin de caracteristicile generale ale sistemului şi de poziția pe care o ocupă în raport cu alte organizații şi instituții sociale. Dealtfel, nu este posibilă înțelegerea modului de funcționare a grupurilor primare şi secundare subiacente organizațiilor fără a lua în considerare articularea şi atmonizarea factorilor motivaționali individuali în cadrul unei structuri globale, context în care sistemul îşi îndeplineşte una dintre principalele sale funcții: satisfacerea diferențiată a trebuințelor membrilor săi. Mai mult, observațiile noastre arată că momentul constituirii structurii motivaționale precede într-o oarecare măsură închegarea structurilor de autoritate şi a celor afective, în raport cu care joacă rolul unei infrastructuri, alături de structura sarcinii. Totuşi, subliniem faptul că nu putem vorbi decât în termeni destul de relativi despre o anumită prioritate în constituirea structurilor psihosociale din cadrul organizațiilor, intercondilionările şi interdependențele dintre acestea fiind foarte strânse.

Corelativ vectorilor motivaționali se manifestă şi atitudinile interpersonale, cele față de activitate şi organizație ca întreg, astfel că -odată cu maturizarea sistemului - se poate vorbi de o structură motivațional-atitudinală care exprimă cu mare fidelitate raporturile intra şi intergrupale, capacitatea sarcinii de a polariza

eforturile membrilor, funcţionalitatea sistemului de conducere, coeziunea organizaţională, potenţialitatea de conflict intern ş.a. În consecinţă, structura motivaţional-atitudinală va deţine o pondere considerabilă în dinamica grupurilor componente şi a organizaţiei ca întreg.

Determinarea structurii motivaţional-atitudinale din cadrul unei organizaţii implică o **metodologie relativ complexă**. Pornind de la o analiză detaliată a determinaţiilor în câmpul cărora funcţionează organizaţia, se stabileşte o listă de factori motivaţionali potenţiali, care se referă la următoarele aspecte: caracteristicile sarcinii, condiţiile fizice şi materiale ale activităţii, stilul de conducere, calitatea raporturilor umane, recunoaşterea meritelor, posibilităţi de promovare, remuneraţie, siguranţa locului de muncă, receptivitatea la creaţie, flexibilitatea administrativă, sancţiuni şi recompense ş.a. Stabilirea repertoriului de factori motivaţionali este corelativă cu estimarea ponderii teoretice pe care aceştia o au în contextul unei optime funcţionări a organizaţiei. Pe această bază, se elaborează un chestionar, în care se solicită ordonarea listei după importanţa pe care membrii o acordă fiecărui factor; prelucrarea rezultatelor, după frecvenţă, se face la nivelul grupurilor, secţiilor şi sectoarelor. În a doua etapă, se solicită o apreciere a măsurii în care fiecare factor motivaţional este satisfăcut la un moment dat, şi care este expectaţia privind situaţia în viitor. Prin cumularea şi interpretarea acestor rezultate se obţine o imagine de mare fineţe a structurilor motivaţionale care acţionează la nivelul fiecărui compartiment, imagine indispensabilă pentru orice demers diagnostic, prognostic sau corectiv în ceea ce priveşte performanţele sau funcţionalitatea generală a organizaţiilor (48,169).

Procesele participativ-axiologice. După cum s-a arătat, constituirea organizaţiei ca sistem dinamic presupune o succesiune de etape, o dezvoltare progresivă a structurilor psihosociale subiacente, în contextul interacţiunii continue cu mediul social extern şi sub imperativele obiectivelor constitutive (a sarcinilor care dau raţiunea de a fi respectivei organizaţii). Această complexă procesualitate se desfăşoară în două planuri distincte, însă interdependerite: un prim plan, care evidenţiază evoluţia sistemului organizaţional în ansamblu, şi un al doilea plan, care evidenţiază procesul integrării individuale a membrilor în cadrul sistemului organizaţional aflat pe o anumită treaptă a evoluţiei sale.

Cercetările experimentale arată că atât micrograpurile considerate izolat, cât şi organizaţiile care includ grupuri primare şi secundare parcurg în evoluţia proceselor integrative mai multe etape. Astfel, după opinia lui **Th.M. Mills**, dinamica integrării şi participării la viaţa de grup implică cinci niveluri calitativ distincte, însă interdependerite funcţional (l50):

(1) Nivelul *comportamental:* presupune constituirea spontană şi progresivă a unui sistem de interacţiuni, în care fiecare membru participant desfăşoară un rol strict comportamental-acţional, derivat din natura sarcinii asumate sau care este impusă grupului spre rezolvare.

(2) Nivelul *emoţional:* implică apariţia şi manifestarea unor emoţii şi sentimente de grup, pe fondul interacţiunilor comportamentale. Stările afective se structurează atât în raport cu ceilalţi membrii, cât şi în ceea ce priveşte obiectivele activităţii, condiţiile desfăşurării acesteia, rezultatele obţinute sau evenimentele care pot apărea în acest context:

(3) Nivelul *normativ:* cuprinde un ansamblu organizat de reprezentări, idei şi reguli, larg împărtăşite de către membri, despre tot ceea ce constituie aspecte ale vieţii de grup şi organizaţie (ce trebuie făcut, cum trebuie reacţionat în anumite împrejurări,

ce norme trebuie să regleze raporturile interpersonale şi activităţile comune, criteriile de acordare a recompenselor şi sancţiunilor, sentimentele care sunt considerate fireşti faţă de situaţii, evenimente, persoane, alte grupuri sau organizaţii etc.).

(4) Nivelul *teleologic*: presupune apariţia şi adoptarea unui set de reprezentări şi idei despre ceea ce constituie obiectivele şi scopurile fundamentale ale grupurilor şi organizaţiei de apartenenţă, precum şi despre modul cum aceste obiective trebuie îndeplinite pentru a justifica existenţa, afirmarea şi recunoaşterea publică a respectivelor structuri sociale.

(5) Nivelul *axiologic*: constă dintr-un set de interpretări despre ceea ce este grupul sau organizaţia, despre ceea ce ar fi de dorit să devină, şi despre ceea ce ar trebui făcut pentru a se atinge acest ideal valoric; este vorba de o „interpretare axiologică" a ceea ce reprezintă organizaţia într-un anumit câmp semnificativ de repere, modele şi valori sociale.

Din perspectiva acestui modul, o integrare participativă (şi nu una pur formală), presupune dezvoltarea progresivă a unui sistem de relaţii interpersonale, intra- şi inter-grupale care să cuprindă într-o manieră ascendenţă comportamente, sentimente, norme, formulări de scopuri şi valori la care acestea să se raporteze. De fapt, este vorba de o identificare progresivă cu organizaţia, cu scopurile şi valorile sale, prin considerarea dezvoltării şi afirmării personale ca fiind necondiţionat legate de recunoaşterea şi ascendenţa organizaţiei în plan social şi cultural. Fiecare dintre procesele psihosociale specifice fiecărui nivel determină apariţia unor structuri specifice, de compartamente, sentimente, norme, scopuri şi valori, a căror configuraţie se constituie ca un indicator asupra treptei de evoluţie şi maturizare pe care se află respectiva organizaţie. Într-adevăr, s-a putut constata prin experimente şi observaţii directe că în cadrul unor grupuri sau organizaţii imature sau în faza incipientă de constituire, cu obiective incerte, fără tradiţie şi prestigiu social, predomină structurile participative de ordin comportamental şi afectiv; în timp ce organizaţiile cu obiective clare, circumscrise valoric, şi cu un înalt prestigiu social, dezvoltă foarte rapid structuri participative de nivel înalt (normative, teleologice şi axiologice).

Determinarea experimentală a nivelului de dezvoltare a structurilor participativ-axiologice, atât la nivelul unor compartimente, cât şi la acela al întregii organizaţii, poate constitui un instrument eficient prin care să se identifice disfuncţionalităţile sistemului; totodată, printr-o asemenea analiză, se pot obţine sugestii privind strategiile prin care se poate asigura dezvoltarea sistemului organizaţional şi creşterea performanţelor sale materiale şi sociale.

Pentru a fundamenta strategiile unor asemenea intervenţii optimizatoare este necesară elaborarea unui modul general, care să evidenţieze interacţiunile dintre procesele şi structurile psihosociale menţionate anterior.

3. *Conducerea organizaţiilor*

Înţelese cel mai adesea ca sisteme sociale cu caracter axiologic şi teleologic, deci care presupun finalizări acreditate valoric, prin chiar aceasta organizaţiile implică totdeauna o componentă funcţională şi structurală esenţială, şi anume *conducerea.* În sensul cel mai general, conducerea constă dintr-un ansamblu de relaţii sociale specifice, implicând procesele psihosociale de autoritate, putere, comunicare şi influenţă, prin care se asigură coordonarea şi finalizarea acţiunilor umane. Într-un

sens mai restrâns, conceptul de conducere are două accepții principale: prima se referă la subsistemul tehnic care asigură funcționarea unei instituții, organizații sau grup în situații sociale determinate; cealaltă semnifică activitățile care se desfăşoară în cadrul respectivul subsistem pentru realizarea acestui obiectiv fundamental.

Definire şi caracterizare generală; funcțiile conducerii

Definiție

Din perspectivă psihosocială, prin conducere se înțelege *un ansamblu de activități, procese şi funcții, constând din informare, organizare, planificare, coordonare şi control, fundamentate pe acte de decizie, prin care se asigură funcționarea precisă, coerentă, operativă şi eficientă a diferitelor structuri sociale: instituții, organizații şi grupuri umane.*

Fiind vorba de un subsistem care se dezvoltă spontan sau intențional în cadrul oricărui sistem social, *conducerea* se prezintă sub două aspecte complementare: a) un aspect structural, care evidențiază elementele ansamblului (membrii şi compartimentele) implicate în actul de conducere, poziția lor in cadrul sistemului şi relațiile dintre ele; b) un aspect *funcțional,* care relevă rolul fiecărui element al subsistemului în actul de conducere ca atare (luarea deciziilor, coordonarea, controlul activităților ş.a.). În cadrul organizațiilor formale, structura compartimentului de conducere este fixată prin organigramă, împreună cu funcțiile care revin fiecărui poziții; însă, şi în acest caz, apar elemente de ordin informal, care augmentează, complementează sau parazitează activitatea de conducere, pe fondul apariției unor procese şi fenomene psihosociale deosebit de interesante, legate de raporturile care se creează între sistemele de autoritate şi putere, pe de o parte, şi dintre formal şi informal, pe de altă parte. În cazul organizațiilor informale, subsistemul de conducere apare şi se dezvoltă relativ spontan, în jurul unui nucleu de membri deosebit de activi (liderul carismatic, persoanele cu cel mai înalt prestigiu profesional şi social, grupul de inițiativă etc.); aici se va manifesta tendința oficializării şi formalizării progresive a structurii astfel create, pe fondul unor procese psihosociale care depăşesc de regulă cadrul strict al organizației respective.

Din punct de vedere **structural**, cele mai importante caracteristici ale sistemului de conducere sunt următoarele:

(a) numărul de persoane implicate în activitățíi de conducere, aşa cum au fost definite mai sus (decizie, coordonare, control ş.a.);

(b) dispunerea pe niveluri ierarhice şi pe compartimente a respectivelor persoane, cu specificarea relațiilor dintre ele;

(c) diferențierea pe compartimente distincte a activităților specifice conducerii: luarea deciziilor, planificarea activităților, efectuarea controlului ş.a.

În funcţie de **natura** organizaţiei, specificul obiectivelor pe care le are de îndeplinit şi condiţiile în care se desfăşoară activitatea există o proporţie optimă a dimensiunii aparatului de conducere, care în nici un caz nu trebuie să depăşească 5-10 % din totalul personalului. Un aparat de conducere prea numeros devine disfuncţional datorită suprapunerii inevitabile a atribuţiunilor, diminuarea răspunderii personale, dificultăţilor de coordonare internă; în această situaţie, la nivelul restului organizaţiei se creează un sentiment de presiune birocratică nejustificată, de control excesiv şi inechitate în distribuirea eforturilor, ceea ce poate afecta serios climatul psihosocial, relaţiile interpersonale şi performanţele profesionale. În cazul unui aparat de conducere subdimensionat, există riscul supraîncărcării acestuia, pe fondul apariţiei unor zone de activitate care scapă controlului şi a manifestării unor compartimente arbitrare la anumite niveluri ierarhice; în rândul membrilor organizaţiei există tendinţa apariţiei unui sentiment de insecuritate, dezimplicare şi insatisfacţie.

Funcţiile conducerii. Aparatul de conducere îndeplineşte atât o serie de *funcţii specifice,* legate nemijlocit de activităţile prin care se îndeplinesc obiectivele generale ale organizaţiei (organizare, planificare, coordonare, control), cât şi o serie de *funcţii nespecifice,* colaterale activităţilor de bază, dar pe care le susţin în mod indirect, în special prin intermediul unor procese psihosociale pe care le generează (reprezentare, dezvoltare, motivare). Toate acestea au însă un element comun, fundamental pentru orice activitate de conducere: *luarea deciziilor.*

Organizarea constituie una dintre funcţiile principale ale conducerii, care fundamentează atât constituirea sistemului organizaţional ca atare, cât şi cadrul necesar exercitării celorlalte funcţii şi activităţi. Organizarea presupune o activitate complexă, implicând următoarele aspecte:

(1) stabilirea coordonatelor formale ale sistemului, a cadrului general în care va funcţiona şi a suportului normativ necesar desfăşurării activităţii;

(2) delimitarea compartimentelor funcţionale (sectoare, secţii, ateliere,) şi precizarea sarcinilor acestora, rezultate din defalcarea obiectivului general; se stabileşte sistemul de legături funcţionale dintre compartimente, în concordanţă cu tehnologiile folosite şi resursele disponibile;

(3) distribuirea responsabilităţilor, resurselor financiare, informaţionale, umane şi materiale , stabilindu-se totodată normele generale de folosire şi criteriile de performanţă în utilizarea resurselor pentru fiecare compartiment;

(4) configurarea reţelelor de transmitere a informaţiilor, a sistemului de evidenţă, codificare şi utilizare a datelor, pe orizontală şi pe verticală;

(5) asigurarea coerenţei logice şi funcţionale a întregului ansamblu, prin raportarea sa atât la condiţiile concrete în care se desfăşoară activităţile, cât şi la sistemul de relaţii extraorganizaţionale în care este implicat.

Demersul organizatoric presupune abordarea interdisciplinară a unei game largi de probleme de ordin tehnologic, psihosocial, informaţional, financiar şi material. În consecinţă, un bun organizator trebuie să posede calităţi psihice şi profesionale cu totul deosebite, în principal de ordin intelectual: gândire sintetică şi analitică; imaginaţie creatoare şi spirit practic-aplicativ; logică riguroasă şi intuiţie profundă; consecvenţă strategică şi flexibilitate tactică.

După cum se observă, aceste calităţi au un accentuat caracter polar sau complementar, foarte greu de întrunit la o singură persoană. Acest fapt explică de ce organizatorii cu adevărat buni sunt personalităţi de excepţie, un fel de „*rara avis*“ în câmpul vieţii sociale.

O bună activitate organizatorică se bazează pe câteva principii fundamentale, dar a căror pondere poate să varieze între anumite limite, în funcţie de natura

organizației, importanța și semnificația socială a obiectivelor sale, condițiile concrete în care activează - condiții de ordin politic, social, cultural, economic sau fizic, nivelul de instruire şi calificare a membrilor ş.a.:

(1) *Principiul orientării prioritare pe sarcină:* pentru a-şi putea menține stabilitatea funcțională şi permanența în timp, organizația trebuie construită pornind de la obiective precis formulate şi de la activitățile pe care le implică realizarea acestora. Însă, respectarea necondiționată a principiului „funcționalizării" (**Scanlan**, 1973), conform căruia obiectivele au prioritate absolută în raport cu persoanele şi grupurile, necesită în mod necesar o corecție: aceste obiective şi activități sunt realizate cu oameni, iar în multiplele conexiuni ale vieții sociale respectivele „produse" ale activității organizaționale au nemijlocit o semnificație psihosocială şi socioculturală. În consecință, funcționarea *în sine* a unei organizații, pe criterii exclusive de performanță tehnică, nu poate să prevaleze necondiționat asupra implicațiilor psihosociale ale acestei funcționări.

(2) *Principiul coerenței şi completitudinii cadrului normativ:* pentru asigurarea unei funcționalități optime a sistemului organizațional este necesară elaborarea unui cadru normativ coerent din punct de vedere logic şi cu un grad de extensiune care să acopere toate compartimentele structurale şi funcționale. Contradicțiile prevederilor normative, precum şi incompletitudinea lor creează premisele unor serioase disfuncționalități, conflicte şi insatisfacții în rândul personalului, poate acestea ducând în mod necesar la scăderea performanțelor.

(3) *Principiul complementarității funcționale:* sarcinile şi atribuțiile diferitelor compartimente trebuie să aibă un caracter complementar, evitându-se atât suprapunerile cât şi hiatusurile. Singura excepție se referă la compartimentele de control, unde sistemul de verificare încrucişată se poate dovedii foarte eficient în anumite împrejurări.

(4) *Principiul feed-back-ului:* între toate nivelurile ierarhice , precum şi între compartimentele adiacente trebuie să existe un sistem de conexiuni inverse, care să permită o informare promptă asupra efectelor deciziilor, măsurilor şi acțiunilor întreprinse. În lipsa legăturilor de feed-back nu se poate realiza o corecție operativă a erorilor, sau nu se pot adapta acțiunile la particularitățile unor situații concrete, cu cele mai drastice consecințe asupra performanțelor şi evoluției generale a sistemului.

Planificarea este o funcție adiacentă aceleia de organizare, prin care se asigură eşalonarea în timp a acțiunilor, eforturilor şi resurselor, astfel încât obiectivele urmărite să fie realizate într-un moment de maximă oportunitate, cu costuri materiale şi umane minime, în concordanță şi cu o serie de exigențe extraorganizaționale. Planificarea condiționează în cea mai mare măsură eficiența activităților interne, însă şi calitatea raporturilor cu alte organizații sau instituții conexe, costurile profesionale, financiare, umane şi materiale fiind direct condiționate de calitatea activității de coordonare. Pentru aceasta sunt necesare o serie de calități, în primul rând de natură tehnico-organizatorică: cunoaşterea întregului flux tehnologic şi a condițiilor pe care le solicită realizarea fiecărui secvențe; o profundă gândire concret-analitică corelată cu un accentuat spirit pragmatic ş.a..

Coordonarea este funcția prin care se asigură sincronizarea activităților, adecvarea reciprocă a obiectivelor şi acțiunilor fiecărui compartiment, precum şi adaptarea dinamică a eforturilor profesionale pentru realizarea cu maximă eficiență a sarcinilor organizației. De multe ori, activitatea de coordonare se cuplează în mod firesc cu cea de planificare şi control, aceasta fiind de fapt fațete complementare ale actului de conducere. O bună activitate de coordonare presupune o exactă cunoaştere a caracteristicilor obiectivului ce urmează a fi realizat, a tehnologiilor folosite şi a

resurselor disponibile, pe fondul unor aptitudini psihosociale ale liderului care să faciliteze raporturile interpersonale.

Controlul reprezintă una dintre cele mai importante funcţii ale conducerii, complementară aceleia de organizare, prin care se asigură respectarea cadrului normativ intern şi extern, tehnologiile prescrise, termenele de realizare şi caracteristicile tehnice ale produselor activităţii. Controlul trebuie înţeles şi proiectat ca o activitate de feed-back, prin care se adecvează activităţile la obiectivele vizate, se corectează erorile şi disfuncţionalităţile în fazele lor primare de manifestare şi se asigură respectarea legalităţii.

Principala dimensiune a acestei funcţii este dată de *intervalul de control,* prin care se înţelege numărul de persoane, compartimente şi activităţi pe care le poate controla şi coordona în mod eficient un conducător. Mărimea intervalului de control afectează direct configuraţia structurală a organizaţiei: un interval mic implică o piramidă înaltă, cu mai multe niveluri ierarhice şi mai multe compartimente funcţionale, în timp ce un interval mare induce o formă piramidală mai plată, cu mai puţine niveluri ierarhice şi compartimente. Evident, aceste diferenţe se vor regăsi şi la nivelul cheltuielilor financiare şi de personal, ceea ce impune o corectă evaluare a dimensiunii optime a intervalului de control pentru fiecare situaţie în parte. Valoarea optimă a acestui parametru este determinată de tipul organizaţiei, structura sa internă, caracteristicile obiectivelor de realizat şi trăsăturile generale ale situaţiei sociale şi profesionale în care acţionează organizaţia. În general, un interval mic de control facilitează o urmărire detaliată, continuă şi eficientă a activităţii subordonaţilor, însă poate genera la nivelul acestora un sentiment de insatisfacţie datorită limitării libertăţii, iniţiativei şi responsabilităţii personale. Pe acest fond, scăderea motivaţiei şi implicării individuale poate determina reducerea performanţelor, deşi costurile sunt mai mari. Un interval de control mare poate determina fie o suprasolicitare a conducătorului, fie o activitate mai superficială din partea acestuia, fie tendinţa de a delega subordonaţii cu o mai mare autoritate şi responsabilitate. Însă, dacă Controlul va fi exercitat preponderent asupra unor puncte nodale sau critice ale activităţilor, iniţiativa, implicarea şi motivaţia superioară a subordonaţilor pot compensa eventualele efecte negative apărute în acest context (220, 223).

Reprezentarea este o funcţie care se manifestă în plan extern, în contextul relaţiilor cu alte grupuri, organizaţii şi instituţii, dar şi în raport cu opinia publică şi persoane semnificative, considerate separat. Prin conducător organizaţia se personalizează: reprezentativitatea, „vizibilitatea socială“, carisma, inteligenţa sau competenţa socioprofesională a acestuia devenind cel mai adesea „marcă" sau simbol pentru întregul sistem pe care îl reprezintă. Fenomenul se manifestă şi în sens invers: o organizaţie cu un înalt prestigiu, câştigat în timp prin performanţă, tradiţie, natura specială a activităţilor pe care le desfăşoară ş.a., transferă asupra conducătorilor săi o „aură socială" care -de multe ori- nu are o legătură directă cu acele calităţi personale care sunt presupuse pentru o asemenea funcţie.

Menţinerea şi dezvoltarea organizaţiei revine ca o atribuţie implicită pentru conducător, ca o condiţie de bază pentru îndeplinirea obiectivelor asumate. La tendinţa „naturală" a oricărui sistem organizaţional de a-şi preciza din ce în ce mai riguros limitele, paralel cu extinderea acestora, se adaugă o altă tendinţă, vizibilă la nivelul activităţilor explicite desfăşurate de conducere, prin care se vizează aceleaşi obiective, ca o modalitate de legitimare superioară a poziţiilor ocupate, dar şi pentru obţinerea de mai multă putere. Asigurarea coerenţei organizaţionale, creşterea reprezentativităţii sociale, obţinerea unor performanţe superioare, lărgirea zonelor de autoritate şi a atribuţiilor, creşterea numerică, motivarea superioară a membrilor ş.a.,

sunt mijloacele cele mai folosite de conducere pentru consolidarea şi dezvoltarea organizaţiei pe care o reprezintă. În acest domeniu, inteligenţa socială a conducătorului poate avea un rol mai mare decât simpla sa competenţă profesională sau travaliul depus în activitate.

Motivarea diferenţiată a membrilor este o funcţie corelativă aceleia de menţinere şi dezvoltare a organizaţiei, şi care revine conducerii ca o condiţie de bază pentru îndeplinirea tuturor obiectivelor explicite sau implicite ale acesteia. Conform unui cunoscut principiu al psihologiei, nu există decât o singură modalitate cu adevărat eficientă de a determina pe cineva să facă bine un lucru: şi anume, să-1 faci să dorească să facă acel lucru; cu alte cuvinte, să-1 motivezi în aşa fel încât interesele sale să fie convergente sau complementare cu cele ale organizaţiei din care face poate. Numeroase cercetări experimentale evidenţiază o corelaţie foarte înaltă între nivelul de motivaţie pozitivă a membrilor unor grupuri sau organizaţii, pe de o poate, şi performanţele profesionale, comportamentul prosocial, climatul psihosocial, nivelul superior de creativitate şi gradul de implicare socială, pe de altă poate (48, 147). Pentru îndeplinirea la un nivel superior a acestei funcţii sunt necesare calităţi personale cu totul deosebite, corelate cu o pregătire psihosocială corespunzătoare. Sensibilitatea pentru problemele umane, inteligenţa socială, pragmatismul, spiritul de echitate şi deschiderea sunt numai câteva dintre acestea.

Decizia reprezintă componenta esenţială şi indispensabilă a oricărei activităţi de conducere, prin care se fundamentează exercitarea tuturor celorlalte funcţii menţionate mai sus. Definită în cadrul ştiinţelor acţiunii, în zona de interferenţă dintre politologie, economie, psihosociologie, teoria jocurilor şi praxiologie, teoria deciziei are implicaţii majore în toate domeniile vieţii sociale, ceea ce impune o tratare distinctă a acestei problematici.

Decizia în activitatea de conducere

Prin decizie se înţelege o activitate intelectuală prin care un actor social (persoană, grup, organizaţie sau instituţie) alege dintre mai multe soluţii ale unei probleme cu care se confruntă, pe aceea care pare cea mai avantajoasă în împrejurările date. Din punct de vedere psihologic, actul deciziei implică atât o componentă logic-raţională, cât şi una practic-intuitivă, componente care interacţionează subtil, pe fondul creat de unele trăsături de personalitate: independenţă, luciditate, capacitatea de asumare a riscului, impulsivitate ş.a.

Pentru explicarea mecanismului de elaborare a deciziei s-au dezvoltat mai multe teorii. Una, de inspiraţie economică, presupune o deplină raţionalitate în adoptarea unei decizii, pe baza următoarelor elemente: a) existenţa unui actor social (decident) strict raţional, care are formulat un set de preferinţe riguros ierarhizate; b) posedarea unor informaţii complete asupra situaţiei problematice care solicită adoptarea unei decizii; c) conştientizarea tuturor soluţiilor posibile şi a consecinţelor probabile pentru fiecare soluţie adoptată; d) delimitarea clară dintre mijloace şi scopuri, e) alegerea unei soluţii optime, pe baza criteriului de eficienţă (raportul dintre costuri, avantaje şi dezavantaje). În acest context, *decizia este rezultatul necesar al unui riguros raţionament logic,* în care incertitudinea nu-şi are locul, decât eventual sub forma unui coeficient de probabilitate privind apariţia unor factori aleatori. Criticile acestei teorii pornesc de la constatarea că rareori întâlnim o situaţie concretă care să întrunească aceste condiţii. Comportamentul decidentului implică şi componente afective şi intuitive, iar preferinţele sale nu sunt clar configurate într-o structură ierarhică; informaţia pe care o deţine este cel mai adesea incompletă sau

ambiguă; mai ales în situaţii de criză, decidentul nu poate conştientiza cu claritate poate soluţiile posibile şi consecinţele acestora; avantajele şi dezavantajele unei opţiuni sunt adesea relative, depinzând de o mulţime de factori conjuncturali.

A doua teorie pe care o aducem în discuţie este de inspiraţie psihosocială, şi corespunde într-o mai mare măsură situaţiilor întâlnite în practica socială. În această viziune, decizia este considerată un proces social desfăşurat în timp, la care participă mai mulţi actori, relativ autonomi unui faţă de celălalt, însă legaţi strategic între ei Actorii care participă direct sau indirect la actul de decizie urmăresc cel mai adesea obiective diferite, chiar contradictorii şi cu un anumit grad de ambiguitate; cunoaşterea şi informaţia de care dispun sunt imperfecte, iar acţiunea lor se desfăşoară în condiţii de incertitudine persistentă. În acest condiţii, după cum argumentează o serie de cercetători, printre care şi **H.A. Simon** (136; 137), se recurge la o strategie decizională simplificată, prin care se adoptă *prima solulie care este apreciată ca satisfãcătoare.* Criteriul unei stricte raţionalităţi lasă loc unuia de *„oportunitate rezonabilă",* la care decidentul aderă şi prin anumite elemente intuitiv-emoţionale, sau chiar iraţionale.

Cibernetica sistemelor sociale a evidenţiat şi existenţa unui *mecanisme nondecizionale* de alegere a unei soluţii la o situaţie problematică. În acest caz, are loc o experimentare spontană, mai mult sau mai puţin întâmplătoare, a unei serii de soluţii, care vor satisface în grade diferite necesităţile actorului social, necesităţi adesea destul de vag conturate; soluţiile cele mai satisfăcătoare sunt întărite în timp şi conservate, iar cele nesatisfăcătoare sunt eliminate.

Procesul de luare a deciziilor implică o succesiune de momente distincte, cu ponderi şi semnificaţii care variază în funcţie de o serie de factori psihoindividuali, psihosociali, organizaţionali şi conjuncturali.

(1) *Formularea problemei.* După cum s-a arătat, orice decizie se ia numai într-o situaţie problematică în care există mai multe soluţii potenţial convenabile care trebuie evaluate şi comparate; formularea precisă a problemei echivalează cu circumscrierea câmpului virtual în care trebuie căutată soluţia. Se poate aprecia că într-o proporţie de 50-60 %, deciziile greşite îşi au originea într-o necorespunzătoare formulare a situaţiei problematice care se impune rezolvată.

(2) *Explorarea posibilului acţional şi relevarea soluţiilor alternative.* În funcţie de caracteristicile situaţiei problematice, de poziţia şi capacităţile actorului social şi de circumstanţele în care acesta acţionează se delimitează spaţiul potenţial de acţiune. În mod evident, câmpul situaţiei problematice va fi structurat pe mai multe zone: o zonă a soluţiilor imposibile din punct de vedere tehnic, material sau social; o zonă a soluţiilor posibile, dar inacceptabile din punct de vedere subiectiv în respectivul context; cea de a treia zonă va fi a soluţiilor posibile şi acceptabile, însă cu grade diferite de adecvare la necesităţile şi exigenţele decidentului. Limitele dintre cele trei zone sunt destul de relative, ele putându-se modifica pe măsură ce situaţia evoluează în urma unor acţiuni în desfăşurare Însă, pentru o analiză diagnostică şi prognostică a capacităţii decizionale a unui actor, este foarte important să se cunoască modul cum acesta delimitează (cel mai adesea implicit) câmpul

situației problematice. Odată cu delimitarea zonei *posibilului acțional*, se formulează şi soluțiile alternative, apte de a fi luate în discuție pentru rezolvarea situației problematice.

(3) *Analiza, evaluarea şi ierarhizarea soluțiilor alternative.* Soluțiile posibile, acceptabile din perspectiva decidentului, sunt supuse unei analize comparative, în urma căreia sunt ierarhizate pe criterii de costuri, avantaje, dezavantaje, adecvare la situația actuală şi la cea de perspectivă, compatibilitatea cu alte acțiuni în curs de desfăşurare sau planificate pentru viitor, efectele secundare pe care le pot genera etc. Este un moment de mare dificultate, care solicită major întreaga personalitate a decidentului; datorită acestui fapt, se recomandă insistent ca în această fază să fie antrenați experți din mai multe domenii, care să ofere criterii clare de ierarhizare a soluțiilor posibile.

(4) *Luarea deciziei.* Este momentul când decidentul optează pentru una dintre soluțiile alternative, orientându-se univoc pe direcția variantei rezolutive alese. Este esențial ca în urma luării deciziei, conducătorul să adopte o poziție fermă, plină de încredere, eliminând metodologic toate incertitudinile specifice fazelor anterioare, fără a-şi anula însă spiritul critic în ceea ce priveşte urmărirea efectelor soluției adoptate; luarea deciziei echivalează cu asumarea neechivocă a responsabilității pentru soluția adoptată.

(5) O dată cu luarea deciziei se trece la *implementarea* acesteia prin măsuri organizatorice, de planificare, coordonare şi control, adecvare situației problematice, împrejurărilor concrete şi soluției rezolutive adoptate.

(6) *Evaluarea postdecizională.* Constă dintr-o analiză critică a rezultatelor şi efectelor obținute în urma implementării deciziei, printr-o raportare continuă la obiectivele urmărite, costurile solicitate şi perspectivele deschise.

În cadrul organizațiilor se iau decizii de o mare varietate, în funcție de nivelul ierarhic la care se adoptă, natura problemei care se impune a fi rezolvată, raporturile cu alte sisteme sociale externe ş.a. În primul rând trebuie făcută distincția între *deciziile strategice*, care se referă la problemele esențiale pe care le ridică funcționarea unei organizații şi modalitățile generale de îndeplinire a obiectivelor sale, şi *deciziile tactice*, cu referință la problemele secundare sau conjuncturale, pe care le ridică activitățile diferitelor compartimente ale organizației. Deciziile strategice formulează *direcții rezolutive* formulate în câmpul unor situații foarte generale, în timp ce cele deciziile tactice oferă *soluții concrete* la probleme concrete. În primul caz, mai important este modul cum se formulează întrebările prin care circumscriem o situație problematică, în timp ce în al doilea caz contează adecvarea unei soluții concrete la o situație problematică conjuncturală.

Datorită impactului său asupra unor categorii largi din personalul organizațiilor, activitatea decizională implică câteva aspecte psihosociale deosebite: *legitimitatea, consensualitatea şi participarea*.

- *Legitimitatea* reflectă gradul de recunoaştere formală a poziției şi atribuțiilor celui care ia decizia de către restul membrilor grupului. Poziția ocupată în structura ierarhică, relațiile cu nivelele ierarhice superioare, gradul de instruire, performanțele profesionale, statutul social extraorganizațional, succesele personale ş.a. sunt factori care condiționează legitimitatea autorității care adoptă o decizie. Deseori, se pot ivi situații în care se manifestă discordanță între legitimitatea recunoscută a persoanei care ocupă o anumită poziție şi sentimentul de legitimitate în raport cu o anumită decizie adoptată de respectiva persoană. O legitimitate redusă afectează consensualitatea colectivului şi capacitatea de polarizare a eforturilor în vederea implementării deciziei.

- *Consensualitatea* exprimă gradul de convergență a opiniilor colectivului asupra corectitudinii şi adecvării deciziei la situația problematică. Aceasta depinde de măsura în care membrii sunt informați asupra următoarelor aspecte: caracteristicile situației problematice; resursele disponibile; condițiile în care se acționează; scopurile urmărite pentru fiecare etapă de implementare a deciziei, motivația alegerii unei anumite variante rezolutive ş.a. Între legitimitate şi consensualitate nu există o corelație directă, putând întâlni situații în care decizia este considerată legitimă, dar nu întruneşte adeziunea membrilor.

- *Participarea* relevă gradul de implicare a membrilor fără funcții de conducere în activitatea de luare a deciziilor. Un nivel superior de participare determină o serie de efecte pozitive: a) încurajează identificarea membrilor cu organizația şi obiectivele sale; b) îmbunătățesc sensibil relațiile interpersonale, în special între persoane aflate în planuri ierarhice diferite; c) satisface trebuințele de afirmare şi recunoaştere socială, dar şi pe cele de securitate; d) determină creşterea satisfacției pentru activitatea desfăşurată; e) induce o creştere a gradului de responsabilitate a membrilor pentru destinul organizației căreia îi aparțin. Dezvoltarea sistemelor participative de luare a deciziilor presupune o informare superioară a membrilor, acțiuni persuasive susținute asupra acestora, precum şi racordarea vectorilor motivaționali individuali şi de grup la particularitățile activităților de implementare a deciziilor (206, 244).

Stilul organizațional de conducere

Din perspectiva unei concepții funcționaliste, organizațiile sunt sisteme sociale orientate spre performanță: *performanță tehnică,* în ceea ce priveşte realizarea eficientă a unor obiective specifice prin care se legitimează formal; *performanlă socială,* constând din capacitatea lor de a dezvolta raporturi sociale pozitive şi de a se constitui ca nuclee de integrare socială, aceasta constituind un obiectiv implicit al fiecărei organizații. După cum s-a demonstrat, factorul esențial care condiționează performanța îl constituie sistemul de conducere, a cărei expresie exterioară este dată de stilul de conducere practicat de lider.

Problematica *stilului organizațional de conducere* este complementară aceleia prezentă la nivelul microgrupurilor (v. cap. 6.3.), însă cu câteva particularități care trebuie menționate: a) În plan organizațional, stilul de conducere se structurează şi se manifestă preponderent la nivelul unor grupuri secundare, definite în principal prin modalitățile de conexare a grupurilor primare care le compun. În acest context, ponderea unor fenomene psihosociale adiacente şi a unor factori determinanți ai stilului de conducere este diferită față de situațiile întâlnite la nivelul microgrupurilor considerate ca sisteme cvasiindependente. b) Factorii ținând de poziția în cadrul structurii generale a societății, de sistemul de relații interorganizaționale şi instituționale în care este implicată organizația, precum şi de cadrul formal-normativ în care acționează au o pondere mult mai mare în structurarea stilului de conducere la nivel organizațional, comparativ cu situațiile întâlnite la nivel micrograpal, unde factorii psihoindividuali şi interpersonaăi sunt cu mult mai semnificativi.

Aceste particularități ale contextului organizațional impun un model extins asupra structurii stilului de conducere, bazat şi pe cantitatea considerabilă de informație existentă în legătură cu această temă (48, 82; 220, 309). Conform acestui model, profilul comportamentului de conducere al liderului unei organizații poate fi definit pe trei dimensiuni principale:

(1). *Resursele pe care se sprijină.* Evidențiază natura suportului pe care un conducător îşi clădeşte şi îşi legitimează autoritatea. Aceste resurse pot fi de trei categorii: a) resurse ce țin de *puterea formală* cu care este învestit, conform poziției ierarhice pe care o deține; b) resurse derivate din *competența profesională* (tehnico-administrativă) pe care o evidențiază în rezolvarea sarcinilor specifice; c) resurse ce țin de *competența interpersonală,* respectiv de capacitatea de a facilita şi stimula relațiile umane pozitive din cadrul grupurilor pe care le are în subordine. La nivelul acestei dimensiuni, profilul stilului de conducere este dat de ponderea pe care fiecare tip de resursă o are în structurarea comportamentului de conducere. Astfel, vom întâlni lideri care recurg preponderent la argumentul autorității formale cu care sunt învestiți; alții care îşi demonstrează faptic capacitatea de a rezolva eficient sarcinile şi problemele tehnice ivite în activitatea grupurilor; sau, cea de a treia categorie care -prin capacitatea de a instrumentaliza raporturile umane- creează un climat pozitiv, stimulând inițiativa şi responsabilitatea subalternilor.

(2). *Modul de structurare a actului de conducere.* Relevă ponderea pe care diferitele funcții ale conducerii sunt asumate şi exercitate sistematic de către un anumit lider. Astfel, vom întâlni lideri orientați preponderent pe una sau alta dintre următoarele direcții: reprezentare, organizare şi planificare; coordonare şi control; motivare şi negociere. Primul tip de orientare este structurat prioritar spre exterior, liderul încercând să personalizeze organizația în cadrul relațiilor pe care aceasta le dezvoltă cu alte grupuri sociale, organizații sau instituții; celelalte două tipuri exprimă orientarea prioritară pe aspectele tehnice ale sarcinii şi activităților desfăşurate în cadrul organizației; ce-a de a patra orientare evidențiază interesul deosebit pe care liderul îl acordă problemelor umane de natură psihosocială şi relațiilor interpersonale.

(3). *Stilul atribuțional.* Desemnează modul şi gradul de concentraredistribuire a puterii, autorității şi responsabilității între conducător şi subalternii aflați pe diferite niveluri ierarhice. Variantele întâlnite sunt următoarele: a) concentrarea întregii autorități şi responsabilități la nivelul conducătorului; b) dedublarea, prin disjungerea dintre autoritate şi responsabilitate (manifestarea autorității fără asumarea responsabilităților aferente, care sunt transferate asupra unor persoane subalterne; c) delegarea explicită a autorității şi responsabilităților în mod diferențiat, la diferite

niveluri ierarhice; d) dezimplicarea, care exprimă abandonarea atribuțiilor de conducere, fără distribuirea explicită a acestora către alți membri.

Un modul general al stilului organizațional de conducere are o structură complexă, dispusă pe mai multe niveluri. Cele mai multe dintre modelele stilurilor de conducere menționate în literatura de specialitate pot fi identificate ca nişte cazuri particulare ale modelului de mai sus.

Un prim exemplu se referă la cele patru sisteme de conducere identificate de **R. Likert** (124):

1) Sistemul *autoritar-exploatator*, caracterizat prin concentrarea puterii de decizie şi control la vârful ierarhiei, cu un sistem de comunicare slab structurat şi susceptibil la blocaje, fără preocupări pentru problemele oamenilor şi cu comportamente arbitrare ale liderilor; performanțele sunt scăzute, iar insatisfacția membrilor este foarte ridicată.
2) Sistemul *autoritar-binevoitor*, similar cu primul, dar cu o atenție sporită, deşi formală, pentru problemele umane.
3) Sistemul *consultativ*, sensibil la problemele şi opiniile membrilor, dar cu păstrarea prerogativelor autorității, deşi unele atribuții pot fi transferate la niveluri inferioare.
4) Sistemul participativ, accentuat democratic, în care membrii sunt antrenați în luarea deciziilor şi asumarea responsabilităților. Liderul acordă o atenție prioritară grupului, considerat ca elementul dinamic al organizației, în acest fel obținându-se cele mai bune performanțe profesionale, pe fondul unei satisfacții superioare.

Un al doilea exemplu se referă la aşa numita „grilă managerială", elaborată de **R. Blake** şi **J. Mouton** (1964); stilul de conducere este definit prin două variabile considerate independente: centrarea prioritară pe sarcină sau pe oameni. În primul caz, interesul liderului este orientat preponderent spre realizarea eficientă a sarcinii, iar în al doilea caz este orientat spre stimularea relațiilor umane pozitive şi satisfacerea trebuințelor psihologice ale membrilor. Din combinarea acestor două variabile rezultă profilul stilului de conducere practicat de un anumit lider.

Al (9.1)- conducătorul de tip „populist", centrat exclusiv pe oameni, în dauna activității de conținut;

B2 (9.9) - conducător care integrează problemele umane cu cele tehnice;

C3 (1.1) - conducător epuizat, dezimplicat față de toate problemele grupului;

D4 (1.9) - conducător centrat pe sarcină, cu interes redus pentru oameni;

ES (5.5) - conducător „amorf", cu interese moderate atât pentru sarcină cât şi pentru problemele oamenilor.

Stilul de conducere reprezintă unul dintre factorii care condiționează în mod esențial activitățile, procesele şi fenomenele psihosociale din cadrul organizației: performanța, climatul psihosocial, coeziunea, calitatea raporturilor umane, gradul de conflictualitate, satisfacția membrilor, ~ creativitatea individuală şi de grup, capacitatea de dezvoltare a organizației ş.m.a. În consecință, în urma analizei stilului de conducere practicat în cadrul unei organizații, corelativ cu factorii determinanți ai acestuia şi ai celor care se referă la perceperea subiectivă a comportamentului liderului se poate realiza o prognoză referitoare la toate aspectele menționate mai sus (48, 155 ş.u.).

4. *Strategii de optimizare a proceselor psiho-organizaţionale*

În ultimul timp, în psihosociologie se utilizează tot mai frecvent conceptul de „strategie de optimizare", care reflectă atât o anumită orientare pragmatică a cercetării ştiinţifice din acest domeniu - subordonată nemijlocit practicii sociale, cât şi o marcantă maturizare metodologică - fără de care o astfel de orientare nu ar fi posibilă. În general, *prin strategie de optimizare se înţelege algoritmul unei acţiuni organizate de intervenţie într-un sistem, în raport cu anumite obiective explicit formulate.* Elaborarea strategiilor implică nu numai un cadru teoreticoconceptual bine conturat, ci şi un set de cercetări cu caracter operaţional, prin care să se stabilească dependenţele funcţionale dintre variabilele implicate în procesele psihosociale care vor % supuse unor intervenţii optimizatoare.

Principiile elaborării strategiilor de optimizare

Elaborarea unei strategie de intervenţie în cadrul sistemelor sociale implică trei categorii de exigenţe: a) relevarea unui ansamblu de *dimensiuni* care definesc sistemul pe coordonatele lui esenţiale, precum şi a *indicatorilor* prin care acestea se definesc; b) cunoaşterea relaţiilor de principiu care exprimă *intercondiţionările* dintre aceste dimensiuni, factori şi indicatori, precum şi a proceselor prin intermediul cărora aceste conexiuni se produc, avându-se în vedere atât *sensul,* cât şi *intensitatea* respectivilor parametri de relaţie; c) precizarea metodelor şi tehnicilor prin intermediul cărora se evaluează parametru sistemului în diferite momente ale existenţei sale şi care vor permite dirijarea acţiunii în raport cu obiectivele de optimizare propuse.

Elementele menţionate se sintetizează într-un algoritm de acţiune practică, însă suficient de flexibil pentru a face faţă variabilităţii inerente unui sistem social. Pe măsură ce se acumulează noi rezultate ştiinţifice sau practice, strategia de optimizare trebuie să le includă progresiv, în concepţia pe care se bazează elaborarea sa trebuind să fle inclus un principiu de adaptare dinamică continuă.

Intervenţiile optimizatoare în cadrul organizaţiilor pornesc de la un parametru funcţional care trebuie maximizat; de regulă acesta este „performanţa“, atât cea profesională (care se referă la sarcina specifică), cât şi cea socială (care vizează efectele psihosociale ale funcţionării organizaţiei); aceste intervenţii pot viza toate fenomenele şi procesele principale care contribuie la realizarea unor performanţe profesionale şi sociale superioare. Astfel, se pot elabora strategie de optimizare a climatului psihosocial, a stilului de conducere sau a sistemului relaţional şi funcţional din cadrul grupurilor primare şi secundare (v. 48, 169). În principiu, se începe cu elaborarea unui modul grafic al interacţiunilor dintre principalele procese şi fenomene psihosociale, evidenţiindu-se modul cum acestea condiţionează parametrul de referinţă (performanţa); după care, se evaluează factorii care au cea mai mare pondere în influenţarea obiectivului urmărit: creşterea performanţei, îmbunătăţirea relaţiilor interpersonale şi a climatului, reducerea gradului de conflictualitate ş.a.. În acest caz, ponderea este asimilată coeficienţilor de corelaţie statistică dintre variabilele prin care au fost descrise în plan operaţional respectivele procese psihosociale. Este indicat ca modificarea factorilor vizaţi să se realizeze în mai multe etape, cu urmărirea atentă a efectelor obţinute şi corectarea din mers a unor eventuale efecte negative. Efectuarea

simultană a tuturor factorilor avuţi în vedere este o operaţie destui de riscantă, mai ales atunci când nu există o experienţă în acest sens, iar organizaţia nu are rezerve funcţionale importante. Este foarte important ca membrii grupurilor să fie informaţi asupra sensului modificărilor care urmează a fi făcute, încercându-se motivarea lor în acest sens.

Optimizarea stilului de conducere

După cum relevă numeroase cercetări experimentale, stilul de conducere are o influenţă considerabilă asupra performanţelor grupurilor şi organizaţiilor, fapt evidenţiat şi de modelul prezentat mai sus. De aceea, multe dintre strategiile de optimizare a performanţelor vizează o intervenţie asupra aspectelor disfuncţionale ale stilurilor de conducere, complementar intervenţiilor asupra calităţii relaţiilor interpersonale, asupra climatului psihosocial şi congruenţei structurilor de grup. În a doua etapă a elaborării strategiilor de intervenţie se abordează analitic corelaţiile dintre factorii implicaţi la nivelul unui anumit proces sau fenomen psihosocial, cu influenţa cea mai semnificativă asupra performanţei. În cazul de faţă, asupra stilului de conducere.

Deoarece ponderea unor factori psihosociali în determinarea parametrilor funcţionali ai organizaţiilor diferă în funcţie de natura acestora, în continuare ne vom referi numai la organizaţiile cu caracter industrial-economic. În primul rând, se evidenţiază relaţiile implicative dintre factorii determinanţi ai stilului de conducere, factorii prin care se configurează profilul acestuia, şi factorii care exprimă modul de percepere a stilului de conducere de către membrii organizaţiei.

Efectele stilului de conducere asupra organizaţiei ca sistem:

- performanţa profesională
- climatul psihosocial
- conflicte intra- extra- grupale
- coeziunea grupurilor
- calitatea relâţiilor interpersonale

Caracteristicile stilului conducere:

- autoritarismul - directivitatea - relaţiile lider-membri - orientarea liderului în raport cu probleme grupului şi ale org. - tehnici personale de conducere şi motivare a subalternilor.

Efectele corecţiei

Modul de percepere subiectivă a stilului de conducere de către membrii organizaţiei:

-încrederea în lider

- statutul sociometric al liderului

Factorii determinativi ai stilului de conducere:

- puterea poziţiei
- structurarea sarcinii importanţa activităţii
- compoziţia grupurilor
- tradiţia organizaţiei competenţa profesională interpersonală a liderului structura temperamentalcaracterială a liderului

Acţiune corectoare

Pornind de la acest sistem de condiționări, se calculează indicii de corelație dintre factorii implicați, pentru a se putea estima amplitudinea efectelor rezultate în urma unor acțiuni corective. În acest caz, cercetările experimentale indică următoarele corelații între principalii factori ai leadership-ului (48, 181). Tabelul de mai jos redă indicii de corelație dintre factorii determinativi şi factorii care definesc stilului de conducere ca atare (tabelu17.2.)

Tabel

Factori:	Autoritarismul	Directivitatea	Relațiile lider-membri	Orientarea liderului	Tehnici de conducere
Puterea poziției	0,64	0,27	-0,21	-0,32	-0,53
Structurarea sarcinii	0,18	0,53	0,10	0,08	0,33
Importanța activității	0,51	0,40	0,27	-0,52	0,15
Compoziția grupului	-0,22	0,18	0,52	0,36	0,44
Tradiția grupului	-0,35	0,14	0,41	0,40	0,18
Competența liderului	-0,51	0,62	0,41	0,28	0,45
Personalitatea liderului	0,70	0,42	0,63	0,25	0,35

Corelațiile dintre principalii factori care circumscriu stilul de conducere sunt redate în tabelu17.3.

Tabelul 7.3.

Dimensiuni:	Autoritarism	Directivitate	Relațiile 1-m	Orientare lider
Autoritarism	-	-	-	-
Directivitate	0,65	-	-	
Relațiile lider-membri	-0,53	-0,25	-	-
Orientarea liderului	-0,40	0,16	0,68	-
Tehnici	-0,48	-0,27	0,55	0,32

de conducere				

Corelațiile dintre dimensiunile stilului de conducere şi modul cum este perceput comportamentul liderului de către membrii organizației sunt prezentate în tabelul 7.4.

Dimensiunile stilului de conducere:	Factorii perceperii subiective	
	Statutul sociometric	Gradul de încredere
Autoritarismul	- 0,37	0,51
Directivitatea	- 0,21	0,63
Relațiile lider-membri	0,70	0,37
Orientarea _liderului	0,42	0,45
Tehnici de conducere	0,52	0,18

De subliniat faptul că în funcție de natura organizației, corelațiile de mai sus pot varia în limite destul de largi. Astfel, în cadrul organizațiilor militare – de exemplu – autoritarismul are o cu totul altă semnificație decât în cazul unor organizații educaționale, culturale sau civice.

Pe baza acestor indici de pondere, se poate stabili strategia optimă de intervenție pentru a obține efectele corective dorite. (v. schema 7.9).

Exemplul de mai jos va ilustra modul cum diferiți factori ai stilului de conducere pot afecta performanța, climatul psihosocial şi raporturile interpersonale lider-membri, în funcție de caracteristicile sarcinii.

În cadrul unei organizații, observată cu atenție timp de mai mulți ani, funcționau mai multe sectoare, având sarcini cu structuri dintre cele mai variate, începând cu cele de tip aditiv şi terminând cu sarcini complexe de tip disjunctiv sau compensatoriu (v. tabelul 7.1.).

Unul dintre aceste sectoare avea o sarcină de tip compensatoriu, a cărei rezolvare impunea o interacțiune funcțională foarte strânsă între membri şi decizii, care să ia în considerare toate punctele de vedere formulate de aceştia. Toți membrii acestui sector aveau pregătire superioară şi o experiență îndelungată în respectivul domeniu de activitate. Liderul formal al grupului era o persoană foarte competentă în plan profesional, însă cu o personalitate de tip autoritar, consolidată prin educație şi printr-o activitate îndelungată în serviciu militar. Stilul de conducere practicat era cu totul inadecvat naturii sarcinii şi compoziției grupului din subordine, fapt ce se reflecta din plin în climatul negativ şi starea tensională a relațiilor dintre lider şi subalternii săi. Autoritarismul excesiv, directivitatea accentuată şi relațiile distante dintre lider şi membrii colectivelor caracterizau succint acest stil de conducere. Ca o consecință directă a acestui fapt, şi în pofida nivelului superior de calificare a întregului sector, performanțele erau destul de modeste, iar efectele psihosociale colaterale total negative. În această situație, una dintre soluțiile corective ar putea consta în reducerea puterii poziției ocupată de lider, deci o limitare a prerogativelor sale şi o reglementare mai strictă a competenlețor; această soluție a dat rezultate foarte bune în alte situații, însă aici - datorită caracteristicilor sarcinii- o asemenea măsură ar fi putut afecta şi mai serios performanțele profesionale ale sectorului.

În cadrul unui alt sector, complementar celui prezentat mai sus, sarcina -de tip aditiv- prezenta un grad scăzut de structurare, iar colectivul avea un nivel mediu de

pregătire profesională. În acest caz, datorită structurii sarcinii, relațiile funcționale dintre membrii colectivului sunt foarte reduse, iar calitatea relațiilor interpersonale informale afectează în mică măsură performanța, având însă o influență asupra climatului psihosocial. Teoretic, pentru a se obține performanțe superioare în acest context, este necesar un stil de conducere autoritar-directiv, în care factorul „relația lider-membri" are o pondere relativ redusă. Liderul formal al acestui sector, cu o pregătire profesională medie, practica un stil de conducere deschis cooperării, nondirectiv, cu un autoritarism redus şi cu o orientare preponderentă pe problemele umane ale grupurilor din subordine. Climatul psihosocial era satisfăcător, însă performanțele profesionale se mențineau la un nivel mediocru.

În urma unei analize comparative foarte aprofundate a celor două situații, s-a decis la un nivel ierarhic superior efectuarea unei recade între liderii celor două sectoare, cu măsuri speciale de pregătire psihologică a „terenului". Rezultatele obținute în urma acestei intervenții pot fi apreciate ca spectaculoase: după o perioadă relativ scurtă de acomodare, performanțele ambelor sectoare au crescut simțitor, ca urmare a unei mai bune adaptări a stilurilor de conducere practicate de cei doi lideri la particularitățile sarcinilor de îndeplinit şi la caracteristicile psihosociale a1e grupurilor din subordine.

Optimizarea climatului psihosocial

Climatul reprezintă unul dintre fenomenele psihosociale cele mai semnificative din cadrul organizațiilor, reflectând atât funcționalitatea acestora la un moment dat, cât şi potențialul de care dispune sistemul în perspectivă. Alături de stilul de conducere şi congruența structurilor de grup, cu care se află într-o strânsă interdependență, Climatul psihosocial condiționează în mod esențial performanța profesională şi – mai ales – performanța socială a organizației.

După cum s-a arătat în capitolul anterior, Climatul psihosocial se constituie ca un fenomen integrativ, fiind o rezultantă în planul trăirilor subiective a tuturor factorilor care acționează şi au semnificație pentru membrii organizației şi pentru viața de grup. Caracterizarea şi evaluarea fenomenului se poate face prin intermediul „profilului de climat", acest instrument relevând ponderea diferitelor categorii de factori în generarea climatului psihosocial specific unei organizații, compartimente sau colective ale acesteia. De subliniat faptul că profilul climatului, respectiv ponderea diferitelor categorii de factori determinanți, variază într-un mod specific în funcție de natura organizației, tipul sarcinii ce urmează a fi realizată şi influențele socioculturale externe.

Datorită multiplelor condiționări în care este implicat, Climatul mijloceşte printr-un complex de conexiuni inverse desfăşurarea activităților şi relațiilor interpersonale, constituind astfel o verigă esențială a mecanismului de autoreglare internă a organizației ca sistem. În acest context, o acțiunea asupra oricărei componente structurale sau funcționale a organizației va avea, pe lângă un efect specific, şi un efect nespecific, manifestat la nivelul climatului psihosocial; cele două categorii de efecte se vor potența reciproc, ceea ce va influența atât nivelul performanțial al organizației, cât şi capacitatea acesteia de a asigura o integrare socioprofesională optimă a membrilor săi.

În ceea ce priveşte profilul climatului psihosocial organizațional, corelativ cu cel relevat la nivelul unor microgrupuri considerate izolat, se constată o pondere apreciabil crescută (cu aproximativ 10-30 %) a factorilor ținând de dimensiunile

proiectivă, instrumental-executivă şi cognitiv-axiologică (v. schema 7.10), aspect care trebuie luat în considerate când se intervine corectiv la acest nivel.

Informaţiile obţinute prin intermediul analizei climatului psihosocial sunt deosebit de variate şi complexe, putând fi împărţite în mai multe categorii:

(a) informaţii referitoare la *gradul de maturizare socială* a grupurilor primare şi secundare din cadrul organizaţiei respective, aspecte evidenţiate prin intermediul „profilului de climat";

(b) informaţii vizând existenţa *şi modul de acţiune a unor factori disfuncţionali* în cadrul diferitelor compartimente, şi asupra unor aspecte determinate ale activităţilor în curs de desfăşurare;

(c) informaţii pe baza cărora se pot face predicţii asupra performanţelor, comportamentului organizaţional şi gradului de *conflictualitate latentă.*

(d) informaţii privind potenţialul social al organizaţiei, respectiv asupra capacităţii de a exercita influenţe pozitive în exterior, prin intermediul membrilor săi.

Pentru elaborarea strategiei de optimizare a climatului psihosocial se porneşte de la analiza profilului de climat, conform următorului model.

Controlul stărilor conflictuale din cadrul organizaţiilor

În planul general al vieţii sociale, conflictul are semnificaţia unei antinomii fundamentale care exprimă raportul dintre integrare şi ruptură, stabilitate şi schimbare, consens şi disens, constituind - după opinia lui **K. Marx**, **P. Birnbaum** ş.a.– însăşi baza oricărui sistem social (25, 257).

- **În plan psihosocial,** conflictul constituie expresia acutizată a unor relaţii sociale antagonice şi dizarmonice, generate pe fondul unor incompatibilităţi afectiv-relaţionale, cognitiv-axiologice, acţional-teleologice sau motivaţionalatitudinale între persoane, grupuri sau organizaţii. Însă, incompatibilităţile menţionate constituie numai premisele apariţiei unei stări de „conflictualitate potenţială"; conflictul deschis va fi declanşat numai în momentul când va apărea un antagonism real sau virtual de interese în obţinerea şi/sau gestionarea unor resurse, de orice natură: economice, politice, culturale sau educaţionale; informaţionale, materiale sau spirituale; de statut sau de rol social; actuale sau viitoare; reale sau numai imaginate ca fiind posibile etc.
- **În plan comportamental,** conflictul este expresia unei opoziţii centrată şi manifestată deschis faţă de un adversar, derivată din incompatibilitatea valorilor, scopurilor, intenţiilor, normelor de convieţuire sau a celor de ordin statutar. Şi în acest plan de analiză trebuie să ciistingem între două noţiuni complementare: a) *„situaţia conflictuală",* generată de un anumit context social, organizaţional sau interpersonal în care se manifestă incompatibilităţi reale sau aparente între două sau mai multe persoane, b) *„episodul conflictual",* care exprimă comportamentul părţilor implicate într-o situaţie conflictuală în curs de desfăşurare. Rezolvarea conflictului constă în compatibilizarea vectorilor care au generat situaţia conflictuală, acţionând fie asupra unor elemente obiective ale situaţiei, fie asupra factorilor subiectivi implicaţi în generarea episodului conflictual

(modificarea percepției asupra elementelor situației conflictuale, compatibilizarea motivațiilor şi scopurilor etc.).

- **În plan organizațional**, conflictele pot avea drept cauze atât factori obiectivi, care sunt în afara controlului membrilor şi structurii organizaționale respective, cât şi subiectivi, derivați din modul cum acționează şi se raportează membrii organizației la diferitele aspecte ale vieții de organizație. Dintre factorii obiectivi amintim: insuficiența resurselor gestionate de organizație; condiții inadecvate de desfăşurare a activităților, context social extern nefavorabil (situație de criză, conflict armat ete.), acțiuni negative sau ostile din partea unor structuri externe (grupuri, organizații sau instituții sociale) ş.a. Factorii subiectivi sunt de regulă mult mai numeroşi şi au totdeauna o pondere foarte mare atât în generarea unui *potențial de conflictualitate,* cât şi în configurarea *situației conflictuale* şi desfăşurarea *episodului conflictual.* Dintre aceştia amintim: stil de conducere inadecvat situației organizaționale; o cunoaştere sau o interpretare greşită sau incompletă a unor aspecte ale realității de interes; lipsa unei comunicări prompte, oneste şi deschise, pe verticală şi pe orizontală; instalarea unui climat psihosocial tensionat; delimitarea vagă şi incompletă a scopurilor, atribuțiilor şi responsabilităților; atitudini partizane la nivelul sistemului de conducere şi control; stimularea unor competiții neloiale ş.a.

În aplicarea oricăror strategie de intervenție asupra unor procese şi fenomene psihosociale de grup trebuie să se aibă în vedere câteva observații cu caracter general, a căror ignorare poate conduce la apariția unor „efecte perverse”.

• Datorită profundelor intercondiționări a proceselor şi fenomenelor psihosociale, orice acțiune într-o anumită zonă sau la nivelul unui anumit factor poate determina efecte multiple, chiar asupra unor factori care aparent nu au o legătură directă cu cel asupra căruia s-a acționat.

• Efectele au caracter cumulativ şi sinergic, acțiuni minore putând determina modificări de mare amplitudine; sau, dimpotrivă, o acțiune foarte energică dar orientată asupra punct inadecvat poate să producă efecte cu totul nesemnificative sau de altă natură decât cele scontate.

• Datorită mecanismelor de autoreglare spontană, sistemele sociale au un accentuat caracter inerțial: efectele scontate în urma unei intervenții devin vizibile în timp, iar forțarea manifestării imediate produce de regulă consecințe negative asupra sistemului.

• Ca urmare a existenței unor particularități structurale şi funcționale la nivelul diferitelor compartimente ale unei organizații şi a diferențelor la nivelul mecanismelor autoreglatorii, în urma unei acțiuni nediferențiate asupra întregului sistem se obțin de regulă efecte diferențiate la nivelul fiecărui compartiment.

Însă, mai presus decât toate comandamentele de ordin politic sau pragmatic care se pot impune la un moment dat, nu trebuie uitat niciodată un principiu deontologic fundamental al psihosociologului: orice strategie de optimizare a unui sistem social trebuie să respecte totdeauna şi în orice împrejurări demnitatea şi libertatea individuală. *Optimizarea nu trebuie să însemne niciodată manipulare.*



▪ ▪ Întrebări şi exerciţii

1. Cum caracterizaţi organizaţiile?
2. Cum clasificaţi organizaţiile?
3. Care sunt principalele teorii privind natura organizaţiilor?
4. Cum definesc Crozier şi Friedberg organizaţiile?
5. Care sunt funcţiile psihosociale ale organizaţiilor?
6. Descrieţi caracteristicile structurale ale organizaţiilor.
7. Care sunt procesele psihosociale implicate în dinamica organizaţilonală?
8. Caracterizaţi funcţiile conducerii organizaţiilor.
9. Care sunt principiile elaborării strategiilor de optimizare?
10. Explicaţi "efectle perverse" care pot să apară în aplicarea unor strategii de intervenţii asupra unor procese şi fenomene psihosociale de grup.

Prelegerea 8
Mulţimile şi fenomenele de mulţime

Introducere

Această a treia prelegere iniţiază asupra problematicii mulţumilor şi a fenomenelor de mulţime, dificultăţile în abordarea mulţimilor, clasificarea şi caracterizarea lor, aspecte ale dinamicii mulţimilor.

Obiective

La sfârşitul acestei prelegeri, studentul va putea :

- să aibă o înţelegere mai largă a diferitelor aspecte ale problematicii mulţimilor şi a fenomenelor de mulţime, şi a specificului abordării psihosociologice a acestora;
- să dobândească abilitatea de a folosi din punct de vedere teoretic concepte şi raţionamente ce ţin de psihologia socială pentru tematica specificată ;
- să coreleze dimensiunile teoretice cu cele practice ale psihologiei sociale;

Conţinut şi tematizare

1. *Generalităţi privind mulţimile sociale*

Mulţimile constituie unele dintre cele mai complexe şi mai fascinante ipostaze ale realităţii sociale, intrigându-i în egală măsură pe filosofi, istorici, scriitori, psihologi, sociologi sau politologi. Aici se manifestă numeroase fenomene psihosociale care presupun puternice interferenţe între conştient şi inconştient, între pulsiunile cele mai primitive şi pornirile cele mai nobile, sub incidenţa cărora individul uman îşi descoperă noi faţete ale sufletului său.

Delimitări conceptuale

Mulţimile şi fenomenele de mulţime reprezintă una dintre dimensiunile esenţiale ale realităţii şi vieţii sociale, fără de care înţelegerea şi interpretarea unora dintre cele mai importante şi interesante aspecte ale acestora nu ar fi posibile. După cum nu ar fi posibilă nici elaborarea unei teorii coerente asupra acţiunii sociale, sau asupra transformărilor sistemelor sociale. Punând bazele unei teorii psihologice asupra mulţimilor, **Le Bon** caracteriza perioada modernă din istoria umanităţii drept o „eră a mulţimilor“, subliniind prin aceasta rolul considerabil pe care aceste entităţi sociale 1-au avut şi îl au în marile transformări sociale care au marcat ultimele două secole. Într-adevăr, se poate aprecia că odată cu constituirea marilor aglomerări urbane, mulţimile gregare şi cele psihologice devin o componentă esenţială a vieţii sociale; după cum, odată cu dezvoltarea considerabilă a mijloacelor de comunicare în masă, mulţimile virtuale capătă o importanţă tot mai mare în fenomenologia psihosocială specifică epocii contemporane. Ca o reflexie directă a acestor multiple implicaţii, în cadrul sociologiei şi psihosociologiei moderne se fac eforturi deosebite pentru a fundamenta o teorie coerentă şi unitară asupra grupurilor umane, printre care mulţimile ar reprezenta o specie.

Dificultăţi :

- o primă dificultate care trebuie depăşită este legată de **existenţa unei terminologii ambigui,** incomplete şi cu multiple interferenţe cu limbajul comun: termenii specifici acestui domeniu sunt uzitaţi frecvent, cel mai adesea cu semnificaţii foarte vagi.
- **Implicaţiile ideologic**e ale acestei dimensiuni ale vieţii sociale nu sunt nici ele de neglijat, politica fiind în mare măsură legată de fenomenele de mulţime. Acest fapt impune o încercare de delimitare conceptuală foarte clară a raporturilor dintre aceşti termeni care cel mai adesea acoperă aspecte diferite ale realităţii sociale. Acumulările teoretice şi metodologice cele mai recente, în special cele ţinând de cercetarea operaţională, coroborate cu încercările de a modela mulţimile sociale prin intermediul teoriei matematice a grupurilor şi a mulţimilor

vagi, au creat premisele unui asemenea tip de abordare, care fundamentează în mare măsură şi concepţia noastră în acest domeniu. Deşi literatura ştiinţifică dedicată mulţimilor este mult mai restrânsă decât cea care vizează microgrupurile sociale, terminologia întâlnită este extrem de variată, însă insuficient delimitată; noţiuni precum cele de grup social, gloată, grămadă, colectivitate, mulţime, aglomeraţie, clasă socială, castă ş.a. sunt folosite fără o specificare clară a semnificaţiei lor (118; 164; 171 ş.a.). Vor întâlni şi tendinţe de a delimita net noţiunea de *mulţime de cea de grup social*, pe criterii mai degrabă ideologice sau empirice, fără o fundamentare teoretică serioasă .

După opinia noastră, susţinută de numeroase observaţii şi cercetări asupra fenomenelor de mulţime, conceptul fundamental de la care trebuie să se plece în abordarea realităţii sociale trebuie să fie cel de **grup social**, definit ca gen proxim pentru noţiunile de microgrup (grupuri *primare*), sisteme grupale conexe (grupuri *secundare*) şi mulţimi (grupuri *terţiare*). Abordarea unitară a tuturor entităţilor sociale multiindividuale oferă substanţiale avantaje teoretice, metodologice şi practice, printre care şi posibilitatea racordării la teoria matematică a grupurilor şi -implicit- circumscrierea unui nou domeniu al realităţii sociale în care se pot aplica principiile de bază ale cercetării operaţionale, ale teoriei mulţimilor vagi şi teoriei jocurilor, cu rezultate extrem de spectaculoase din perspectiva modelării informaţionale (computerizate) a fenomenelor psihosociale aferente.

Definiţie

Din această perspectivă, vom defini mulţimile sociale ca *ansambluri reale sau virtuale de indivizi, între care există similitudini sau raporturi care le orientează relativ convergent sentimentele, credinţele, atitudinile sau comportamentele*.

În acest context teoretic, **distincţia** dintre grupurile primare, secundare şi terţiare **se face prin introducerea unor atribute** care să le diferenţieze după o serie de parametri: mărime, modul de constituire, tipul şi caracteristicile legăturilor dintre membri, raportarea conştientă şi explicită la un scop comun, durata de existenţă, gradul de organizare internă, cadrul axiologic, normativ şi fizic în care acţionează, relaţiile cu alte structuri sociale constituite (grupuri, organizaţii, instituţii), precum şi caracteristicile proceselor psihosociale care le fundamentează existenţa (impulsuri instinctuale, consonanţe afective sau cognitive, coeziune şi solidaritate, susţinere motivaţională etc,).

Impunând aceste distincţii conceptuale, trebuie remarcată şi dialectica raporturilor dintre cele trei tipuri de grupuri sociale: în cadrul grupurilor terţiare se dezvoltă spontan atât structuri relaţionale interpersonale, cât şi structuri de grupuri primare şi secundare, cu toate caracteristicile psihologice analizate în capitolele anterioare. De asemenea, este foarte interesant de observa şi relevat condiţiile în care grupurile primare, dar mai ales cele secundare, încep să se manifeste ca grupuri terţiare, dezvoltând sentimente, atitudini, comportamente şi acţiuni specifice mulţimilor. La nivelul celor trei tipuri de grupuri se pot identifica o serie de procese, fenomene şi mecanisme psihosociale care le sunt comune, cu anumite diferenţe funcţionale şi în modul de manifestare. Însă, la nivelul fiecărui tip de grup acţionează

şi o altă serie de factori psihosociali care îi sunt specifici şi care interacţionează dinamic cu prima categorie menţionată.

Clasificarea şi caracterizarea generală a mulţimilor

Pentru o mai bună circumscriere conceptuală este necesar să identificăm principalele tipuri de mulţimi întâlnite în viaţa socială. Astfel, pe baza teoriei şi practicii sociale propunem următoarea clasificare:

(1). În funcţie de participarea conştientizată în timp şi spaţiu la desfăşurarea unor evenimente, vom face distincţia între: a) *Mulţimile reale,* fizic constituite pe o anumită perioadă şi într-un anumit loc, datorită unor circumstanţe determinate; este cazul întrunirilor publice, mitingurilor, participanţilor la un spectacol sportiv sau aglomeraţiile umane determinate spontan de o anumită cauză; b) *Mulţimile virtuale,* dispersate fizic în spaţiu şi timp, dar ai căror membri sunt legaţi prin anumite caracteristici comune, care îi fac să dezvolte sentimente, atitudini sau comportamente similare, în raport cu anumiţi factori sociali; membrii unor asemenea mulţimi nu îşi conştientizează reciproc prezenţa decât în mod indirect, dar în anumite împrejurări se pot constituii foarte rapid ca mulţimi reale (prin convocare, producerea unui eveniment de interes general care le reclamă prezenţa într-un anumit loc etc.). Raporturile dintre cele două tipuri de mulţimi este foarte strânsă, având multe caracteristici psihosociale comune şi putând trece cu uşurinţă dintr-o formă în alta, după cum ne arată numeroase situaţii sociale reale. Membrii unei mulţimi virtuale nu au totdeauna conştiinţa apartenenţei la o comunitate distinctă, dar anumiţi factori de natură socioculturală, profesională, etnică, religioasă sau educaţională le determină o orientare convergentă în raport cu o anumită problematică socială.

(2). În funcţie de caracteristicile structural-funcţionale care le orientează sentimentele, comportamentele şi acţiunile, corelativ cu modul de constituire, mulţimile pot fi de patru tipuri: *gregare, psihologice, organizate şi comunitare.* După cum se poate constata, această clasificare diferenţiază mulţimile şi în funcţie de gradul de structurare internă şi de natura factorului care determină această structurare.

a) *Mulţimile gregare* sunt aglomerări umane spontane, a căror constituire este determinată de factori absolut circumstanţiali; membrii acestora nu prezintă similitudini psihoindividuale şi psihosociale care să fundamenteze o solidaritate persistentă. Fiind practic nestructurată, această formă de mulţime se dezintegrează foarte uşor, imediat ce au dispărut factorii care au determinat concentrarea într-un anumit loc a respectivelor persoane. Însă, şi în acest caz, prezenţa simultană a unui mare număr de oameni generează o stare psihologică specială care poate declanşa fenomene şi acţiuni specifice mulţimilor psihologice, aşa cum au fost acestea descrise de **Le Bon** (118). Dintre cele mai importante caracteristici ale acestei stări amintim: *o sensibilitate crescută falā de stimuli puternici sau neaşteptaţi; capacitatea de polarizare emoţională în raport cu factorii aleatori cu o conotaţie negativă; o diminuare a sentimentului de individualitate* .

Trebuie să distingem între mulţimile gregare şi simplele aglomeraţii umane: numărul mare de persoane care părăsesc o staţie de metrou este o simplă aglomeraţie, în care trăsăturile psihologice amintite mai sus sunt prezente într-o foarte mică măsură. Însă, într-o situaţie specială cum ar fi blocarea ieşirii din staţie pentru câteva minute, transformă aglomeraţia într-o mulţime gregară, la care vom identifica imediat toate trăsăturile psihologice menţionate mai sus. Şi în cazul unui spectacol sportiv (un meci de fotbal - de exemplu), vom putea identifica o succesiune de faze, trecând de la

starea de aglomerație (când se cumpără biletele şi se intră pe stadion) la cea de mulțime gregară şi -odată cu începerea unui meci dramatic- trecerea la starea de mulțime psihologică.

b) *Mulțimile psihologice* se caracterizează prin existența unei obiectiv comun explicit sau implicit, care determină o puternică polarizare a sentimentelor, atitudinilor şi comportamentelor. În acest caz intervine un factor structurant de natură psihologică, care asigură însă numai o coeziune circumstanțială în timp şi spațiu. Participarea emoțională este foarte intensă, ceea ce creează condițiile pentru diminuarea apreciabilă sau dispariția aşa-numitelor „bariere interpersonale", desfăşurarea spontană şi facilă a unor numeroase contacte interpersonale cu persoanele din imediata vecinătate, manifestarea unei receptivități nelimitate pentru orice informație legată de situația creată, comunicarea liberă cu persoane total necunoscute, creşterea considerabilă a gradului de sugestibilitate ş.a.

De fapt, aşa după cum remarca **Le Bon**, în aceste împrejurări ia naştere o „ființă provizorie", cu manifestări cu totul specifice, cu un potențial pulsional-emoțional considerabil, dezvoltat în dauna celui critic-rațional. Apare astfel acel „monstru cu şapte capete", în care individul este pur şi simplu absorbit, pierzându-şi în mare măsură identitate şi spiritul de discernământ, pe fondul unor trăiri emoționale extrem de intense.

Galeriile formate din suporterii fanatici ai unor cluburi sportive, mitingurile la care participă susținătorii frecvenți ai unui lider politic carismatic, sau masele care participă la un eveniment revoluționar sunt exemple tipice de mulțimi psihologice.

c) Mulțimile organizate sunt formate din persoane care participă deliberat la un eveniment, în virtutea unor caracteristici ale statutului lor socio-economic, profesional, politic, cultural, religios sau etnic. Factorul structurant derivă din actul deliberat al organizării, prin care se induc legături determinate între membri. În acest caz situația socială care fundamentează starea de mulțime are un caracter planificat şi se desfăşoară pe anumite direcții principale, cunoscute şi acceptate în principiu de participanți. Trăsăturile pulsional-emoționale imprevizibile şi paroxistice, specifice comportamentului mulțimilor psihologice sunt mult atenuate, în favoarea unor conduite preponderent raționale, cu o susținere motivațională coerentă şi implicând atitudini critic-evaluative mult mai nuanțate. Însă, şi în acest caz, se vor manifesta unele dintre fenomenele psihosociale specifice mulțimilor psihologice, cum ar fi *sugestibilitatea, sensibilitatea sporită falā de anumite categorii de stimuli, diminuarea responsabilității individuale* ş.a.

Reuniunile profesionale, congresele politice, mulțimile virtuale formate la nivelul unei minorități organizate şi coordonată de un organism de conducere ş.a., sunt exemple tipice de mulțimi organizate. Existența unui mecanism de coordonare internă accentuează comportamentul rațional şi previzibil al acestor tipuri de mulțimi, atenuând – dar fără să elimine- multe dintre caracteristicile comportamentului psihosocial al mulțimilor psihologice. Mulțimile organizate sunt mult mai coezive, cu un puternic sentiment de solidaritate, capabile s ă răspundă în mare măsură nevoilor de apartenență, afiliere şi protecție ale membrilor săi. Aici se creează şi un cadru propice pentru apariția şi dezvoltarea unor relații interpersonale foarte puternice şi stabile, cu efecte psihosociale dintre cele mai favorabile.

d) *Mulțimile comunitare* sunt ansambluri umane relativ omogene în raport cu un anumit criteriu (cultural, etnic sau religios, de exemplu), consolidate în timp şi constituite pe bază de similitudini naturale sau dobândite. În acest caz tradiția este principalul factor coeziv, alături de conştiința apartenenței la comunitate în virtutea unor valori recunoscute şi acceptate. Cele mai importante comunități naturale sunt clanurile, triburile, popoarele şi națiunile; dintre cele constituie artificial, prin convenție, amintim breslele profesionale şi sectele religioase.

Tradițiile reprezintă, aşa cum s-a spus, „amintirile esențiale ale unei comunități"; cu alte cuvinte, sunt acele reprezentări, idei, convingeri, norme şi modele, consacrate în timp şi asimilate de fiecare individ ca repere existențiale care le certifică identitatea socială şi istorică. Sunt în egală măsură rezultatul natural al existenței unei comunități; cât şi factorul coeziv esențial care îi asigură perenitatea. Datorită tradițiilor, comunitățile capătă un anumit profil psihologic şi comportamental distinctiv, astfel încât putem vorbi atât de psihologia specific ă unui anumit popor, cât şi a unei bresle profesionale, de exemplu.

(3) Un al treilea criteriu de clasificare a mulțimilor se referă la *omogenitatea* acestora. Astfel vom avea: a) mulțimi *eterogene,* formate din persoane având caracteristici psihoindividuale şi psihosociale foarte diferite, iară semnificație în producerea fenomenului de mulțime; acestea pot fi *anonime* (mulțimea dintr-o piață, de exemplu), sau *nominale* (adunările parlamentare, juriile sau participanții la o manifestație cu un obiectiv precis); b) mulțimi *omogene,* formate din persoane cu unele caracteristici comune, cu valoare determinantă pentru apartenența sau includerea în respectivul grup social; dintre acestea amintim sectele religioase, partidele politice, castele şi clasele sociale (118; 87).

După opinia lui **Le Bon**, *sectele* (religioase sau politice) reprezintă primul stadiu de organizare a mulțimilor omogene, singurul criteriu de coagulare fiind credințele şi ideile comune tuturor aderenților, deşi profesiile, nivelul de instrucție sau mediile sociale de proveniență pot fi foarte diferite. *Castele* reprezintă un nivel superior de organizare, în care membrii sunt asemănători din punctul de vedere al nivelului de instrucție, profesiei şi mediului de proveniență, coagularea fiind rezultatul unor valori comune, aşa cum întâlnim în cazul castelor nobiliare, militare sau clericale. *Clasele* sunt mulțimi omogene, constituite pe criterii de statut socio-economic şi cultural, corelativ cu existența unor interese şi valori sociale comune; este cazul claselor sociale „tradiționale“, formate din muncitori, țărani, funcționari sau capitalişti.

(4) Din perspectiva duratei lor de existență, mulțimile pot fi clasificate în *temporare şi permanente.* Cele temporare au o existență limitată, care poate fi: a) scurtă, de la câteva minute la câteva ore; b) medie, de la câteva zile la câteva săptămâni; c) lungă, cu o existență de mai multe luni. Mulțimile permanente sunt cele a căror existență au o dimensiune istorică şi care prin natura lor nu pot fi dizolvate (popoarele, de pildă).

Din cele expuse mai sus se poate constata că, deşi distincte din perspectiva criteriilor de clasificare adoptate, tipurile de mulțimi prezintă un continuum în ceea ce priveşte valoarea unor parametri funcționali de natură psihosocială: intensitatea trăirilor emoționale, gradul de sugestibilitate indusă, factorii de coeziune şi stabilitate etc. În practica socială, identificarea tipologiei unei mulțimi este un demers destul de

dificil, datorită interferenţei dintre caracteristicile menţionate. Însă, odată stabilită tipologia, vom putea descrie mult mai exact profilul psihosocial al mulţimii, dinamica şi evoluţia probabilă.

Referindu-ne la tipologia propusă, este necesar să precizăm şi sensul altor trei termeni întâlniţi în literatura de specialitate: *comunitatea, masele* şi *societatea.* Începând cu sociologul german **F. Tonnies**, se face distincţia între *comunitate şi societate:* prima este caracterizată prin autenticitate şi integrare organică a membrilor săi, fundamentul relaţiilor fiind dat de datini, tradiţii şi valori comune (tribul, familia extinsă, satul); a doua -ulterior constituită în plan istoric- este apreciată ca un conglomerat artificial, fundamentat prin convenţii, constrângeri legislative şi solidaritate mecanică (oraşul, statul). Comunităţile au ca principal nucleu funcţional grupurile primare şi secundare, în timp ce societatea se fundamentează pe mase şi instituţii.

Pe linia acestei distincţii teoretice, dar cu unele corecţii impuse de dinamica reală a sistemelor sociale contemporane, prin *comunitate* vom înţelege o mulţime reală sau virtuală, constituită pe criterii de apartenenţă la o zonă geografică bine delimitată sau/şi pe criterii de apartenenţă la o anumită credinţă, profesiune, etnie sau cultură. Între membrii unei comunităţi sunt constituire relaţii sociale relativ stabile, consolidate prin tradiţie şi consens. Vom avea astfel comunităţi rurale sau urbane, comunitatea naţională a cadrelor didactice, comunitatea romilor din oraşul X, sau comunitatea penticostalilor din oraşul Y. În cazul unei comunităţi, criteriul de apartenenţă este explicit, recunoscut şi acceptat de către toţi membrii, iar comportamentele sociale ale acestora sunt permanent influenţate de valorile, regulile şi modelele respectivei comunităţi. În fapt, avem de-a face cu o mulţime virtuală cu un înalt grad de conştientizare a apartenenţei la o categorie socială, pe baza unor criterii acceptate şi funcţionale. În cadrul antropologiei culturale s-a impus noţiunea de „comunitate mică", înţeleasă ca un grup uman restrâns, integrat organic într-un anumit spaţiu geografico-cultural, şi dezvoltând relaţii psihologice interpersonale nemijlocite.

Spre deosebire de comunităţi, *masele* au un caracter amorf, în care individualitatea membrilor este topită în mediocritatea şi uniformitatea unui statut comun şi fără strălucire. În timp ce comunităţile pot avea o personalitate a lor, distinctă şi bine conturată, prin care fiecare membru este recunoscut şi valorizat printr-un statut acceptat de toţi ceilalţi, masele sunt lipsite de personalitate, indistincte şi telurice, în care statutul individual este adus la cea mai rudimentară formă, aceea de simplu atom social. Cei mai mulţi psihologi sociali de la începutul secolului dau o conotaţie negativă fenomenelor de masă, identificându-le adesea cu noţiunea de gloată.

Apartenenţa la o comunitate, de regulă, te valorizează social; apartenenţa la o masă - niciodată. De altfel, în terminologia politologiei elitiste, termenul de „masă“ se opune aceluia de „elită“, pe criterii de calitate umană intrinsecă şi de destin social: în timp ce elitele conduc, masele suportă actul guvernării, fiind susceptibile de a suporta violenţe şi manipulări din partea conducătorilor.

Mulţimile în societatea contemporană

După cum arată o serie de sociologi, filosofi şi psihosociologi, istoria umanităţii poate fi privită şi din perspectiva rolului pe care masele 1-au avut în viaţa socială pe diferite trepte ale dezvoltării sociale (160, 73).

Astfel, se poate aprecia -cu riscurile fireşti pentru un asemenea demers generalizator- că o dată cu marea revoluție industrială începută în secolul XVIII se produce trecerea spectaculoasă de la *„era comunităților"* la „era maselor". Societatea preindustrială se caracteriza prin coexistența unor comunități bine delimitate pe criterii geografice, economice, profesionale, etnice sau religioase. Satul tradițional, clanurile familiale, breslele profesionale, grupurile etnice concentrate într-o anumită zonă a localităților ş.a. – sunt exemple de comunități, cu un accentuat caracter autarhic, care dădeau profilul psihosocial al societății preindustriale. Tradiția culturală, stabilitatea rezidențială, relațiile umane directe, autonomia economică, conducători aleşi sau desemnați prin cutumă – acestea erau principalele caracteristici ale vieții sociale în această perioadă.

Începutul revoluției industriale determină schimbări majore ale acestor coordonate psihosociale: comunitățile primare se sparg; are loc o migrație masivă către oraş - unde se produc marile aglomerări umane, eterogene din punct de vedere geografic, cultural, etnic şi religios; se pierde independența economică - existența materială a noilor categorii sociale depinzând exclusiv de munca desfăşurată în ateliere şi întreprinderi industriale; se pierd tradițiile comunitare, pe fondul aglutinării sau dispariției valorilor culturale tradiționale; are loc o standardizare din ce în ce mai accentuată a modului de viață, într-un mediu urban amorf şi lipsit de un adevărat orizont spiritual pentru noua categorie (clasă) socială în curs de formare. Dezrădăcinarea, înstrăinarea, anomia şi dependența sunt trăsăturile psihosociale de fond.

Pe acest fond, **cel mai important fenomen psihosocial constă în polarizarea societății** - din punct de vedere economic, politic şi cultural - în două clase fundamental antagoniste: muncitorii şi patronii; paralel cu această majoră scindare socială se formează sau se reconfigurează noi categorii sociale cu un statut intermediar, constituite de regulă pe criterii profesional-economice: funcționari, tehnocrați, bancheri ş.a. În termenii lui **Tonnies,** are loc trecerea de la comunitatea naturală, spontană şi organic coezivă, la o comunitate rece, artificială şi constrânsă, bazată pe contractul de interes, în care masele domină numeric, iar elitele economic şi politic. Deşi această succintă caracterizare ar putea fi apreciată ca strict ideologică, întreaga istoriografie, precum şi principalele lucrări de ordin filosofic, economic sau politic care referă la acestei problematici sunt unanime asupra profilului mai sus conturat; diferențele se manifestă cel mai adesea în planul interpretării acestor elemente şi asupra semnificațiilor politice care li se acordă.

La nivelul interpretării îşi au originea şi două concepții teoretice fundamental opuse asupra evenimentelor sociale majore şi dramatice care au marcat revoluția industrială: concepția *societății de* clasă, susținută în principal de **K. Marx şi M. Weber,** şi concepția *societății de* masă, fundamentată de I. **Taine, G. Le Bon, G. Tarde, M. Mauss** ş.a. La o analiză mai atentă, vom constata că acestea sunt de fapt două abordări complementare ale aceleiaşi realități.

- Prima orientare teoretică, fundamentată în mare măsură pe considerente de ordin economic, consideră că industrializarea echivalează cu apariția unei noi clase, necunoscută până atunci, formată în urma migrării masive către oraşe şi integrării în colectivele muncitoreşti din industrie: proletariatul. Dezrădăcinată, pauperizată şi înstrăinată, această clasă se mobilizează împotriva exploatării, birocratizării şi opresiunii, devenind astfel principalul actor social al

istoriei. Dialectica raporturilor dintre clasele sociale este sincronă cu dialectica devenirii istorice a societăţii, concepţie după care progresul echivalează cu preluarea puterii politice şi economice de către clasa socială cea mai progresistă din punct de vedere ideologic. Această viziune asupra istoriei şi vieţii sociale, dezvoltată până la ultimele ei consecinţe de către **Marx** şi **Lenin**, a fundamentat marile mişcări revoluţionare care au culminat cu instaurarea regimului comunist în Rusia şi -ulterior- pe aproape jumătate din mapamond.

- A doua orientare găseşte motorul dezvoltării sociale într-un proces cu totul opus: nu diferenţierea socială, care a condus la apariţia claselor constituie procesul fundamental, ci dimpotrivă- aglutinarea socială, masificarea sub toate formele ei. Mulţimile rezultate în urma dezrădăcinării şi migrării spre oraşe, eliberate de tabuurile, credinţele şi tradiţiile comunităţilor din care provin, rup toate zăgazurile sociale, devenind periculoase atât pentru indivizi cât şi pentru clasele sociale, aşa după cum arată şirul nesfârşit de mişcări revoluţionare care au marcat secolul XIX, şi culminând cu Revoluţia franceză (1789) şi Revoluţia comunistă din Rusia (1917). În această viziune, schimbarea nu rezultă dintr-o proletarizare a omului şi nici dintr-o socializare a economiei, masificarea şi aglutinarea socială constituind cauza tuturor acestor mutaţii (160, 73).

După opinia noastră, între cele două tipuri de procese sociale, diferenţierea şi masificarea, nu există raporturi de opoziţie ireductibilă, ci de complementaritate dinamică: societatea contemporană se stratifică continuu, prin apariţia unor noi categorii de grupuri profesionale, religioase, culturale, economice şi chiar naţionale, paralel cu impunerea tot mai evidentă a unei tendinţe de masificare, desfăşurată însă mai degrabă în plan cultural şi ideologic. Extraordinara rafinare a tehnologiilor tradiţionale, coroborată cu dezvoltarea explozivă a tehnologiilor informaţionale şi a mijloacelor de comunicare în masă contribuie în egală măsură atât la diferenţierea cât şi la masificarea socială. În cadrul acestei evoluţii constatăm însă o creştere apreciabilă a ponderii şi importanţei mulţimilor virtuale, în dauna celor gregare şi psihologice.

În acest context a făcut o strălucită carieră noţiunea de „omul-masă", adică individul care, deşi foarte specializat în plan profesional, este redus la un numitor comun în plan spiritual, complet dependent de informaţia prefabricată şi standardizată, incapabil să se mai exprime creator decât într-un plan strict tehnic, dar nu şi uman. Personalitatea „omului-masă" este marcată de conformism, mediocritate, dependenţă implicită de un sistem informaţional aparent obiectiv şi impersonal - dar în spatele căruia se pot afla forţe oculte, . apetenţa pentru cultura-surogat - simplificată şi uşor digerabilă, dependenţa de bunurile materiale a căror necesitate şi utilitate i-a fost impusă. Este omul unidimensional care - în terminologia lui *O. Spengler* - aparţine civiliza(iei, dar nu şi culturii.

2. *Principiile de bază ale psihologiei mulţimilor*

Secolul XIX a oferit tabloul unui nesfârşit şir de mişcări revoluţionare de mare amploare care au determinat cele mai spectaculoase şi dramatice schimbări în istoria Europei. Elementul central al acestor mişcări 1-au constituit mulţimile, aflate într-o nouă ipostază de „făuritoare de istorie“, ceea ce i-a prilejuit filosofului şi sociologului

francez Gustave Le Bon una dintre cele mai profunde analize psihologice a acestui fenomen, într-o lucrare rămasă de referinţă pentru psihologia socială („Psihologia mulţimilor",1895). Bazată pe o analiză foarte riguroasă a datelor istorice, coroborată cu observaţii directe, pertinente şi de mare fineţe, lucrarea pune bazele unui domeniu important al psihologiei, sociale, formulând principii care au fost strălucit confirmate de multe alte evenimentele sociale de mai târziu, al căror erou principal au fost tot mulţimile (Revoluţia bolşevică, 1917; Revoluţia maghiară, 1956, Revoluţia română, 1989 ş.a.). Principalele coordonate teoretice ale psihologiei mulţimilor îşi au originea în această lucrarea, care şi-a păstrat intactă prospeţimea ideilor.

Caracteristicile psihologice ale mulţimilor

În rândul diferitelor tipuri de mulţimi - la care ne-am referit, *mulţimile psihologice*, sau structurate - cum le mai numeşte **Le Bon**, ocupă un loc cu totul aparte, datorită caracteristicilor care le-au făcut să fie apreciate drept „cei mai impresionaţi factori generatori de istorie" .

Trecerea de la o mulţime gregară la una psihologică echivalează cu o restructurare calitativă majoră, prin care se trece de la o simplă aglomerare de persoane eterogene, cu legături superficiale, conjuncturale şi nesemnificative, la o structură omogenă, coezivă şi sincronă în sentimente, gânduri şi acţiuni. Sub imperiul unor emoţii foarte puternice, a orientării pe o aceeaşi direcţie a gândurilor şi sentimentelor, aglomerarea umană se transformă într-o adevărată „fiinţă provizorie", având un suflet colectiv şi caracteristici psihologice cu totul distinctive. Eterogenul se îneacă în omogen, personalitatea conştientă a membrilor diminuează sau dispare în favoarea personalităţii inconştiente, are loc o regresie emoţională şi cognitivă spre forme rudimentare de manifestare, câmpul reflectării conştiente a realităţii se îngustează foarte mult, dispar instanţele critice prin care ne reglăm în mod obişnuit comportamentul, totul pe fondul unei creşteri considerabile a tonusului emoţional.

Pentru a explica această profundă metamorfoză, *Le Bon* invocă două fenomene psihologice principale: 1) *dinamica raportului dintre conştient şi inconştient;* 2) *fenomenul sugestiei colective*. La acestea putem adăuga şi un al treilea factor, întâlnit adesea în literatura de specialitate: 3) *instinctul gregar*, manifestat -credem noi - sub forma unui atavism discret, prezent în forme latente şi la omul modern, dar care poate fi activat în anumite circumstanţe. Sub influenţa convergentă a acestor factori, mulţimea devine cu totul altceva decât suma membrilor săi care, la rândul lor, nu mai pot fi recunoscuţi atunci când participă la această situaţie colectivă. În termenii ciberneticii sociale, am putea spune că o mulţime psihologică este un sistem dinamic cu autoreglare, în care interacţiunile specifice dintre membri determină apariţia unei noi entităţi sociale, ireductibilă la simpla însumare sau multiplicare a calităţilor părţilor componente. Această nouă circumscriere conceptuală a fenomenelor de mulţime se poate dovedi foarte fecundă, utilizarea principiilor ciberneticii sociale permiţând o acţiune eficientă de control asupra comportamentului diferitelor tipuri de grupuri umane.

Factorii determinanţi ai fenomenului de mulţime. Indiferent de tipul şi forma în care se manifestă, mulţimile sunt rezultatul acţiunii convergente - însă diferenţiate de la caz la caz, a unor factori intrinseci, de natură psihosocială, şi a unor factori extrinseci, de natură conjuncturală. Din prima categorie amintim:

(a) *Inconştientul.* Teza de bază care fundamentează acest concept este aceea a diferenţierii achiziţiilor umane pe două niveluri principale: 1) achiziţiile filogenetice

primare, precum cele realizate de-a lungul succesiunii mai multor generații, sedimentate şi structurate în zona inconştientului colectiv, care se particularizează apoi în ontogeneză sub forma inconştientului individual; 2) achizițiile din ontogeneză, realizate în principal prin reflexivitate şi implicarea sistemelor semiotice, structurate în zona conştientă a activității psihice. Între aceste două zone există profunde relații de condiționare reciprocă, aşa cum demonstrează teoria şi practica psihanalitică (76).

Cu alte cuvinte, şi structura personalității are un caracter bipolar: a) o zonă a personalității conştiente, rațională, care permite manifestarea individualității prin trăiri afective nuanțate, discernământ, spirit critic, creație şi spirit de independență; b) o a doua zonă, aceea a personalității inconştiente, dominată de instincte, atavisme sociale, refulări, emoții primare, dependență de mulțime, lipsă de discernământ, reactivitate excesivă şi necritică. Dacă prima dimensiune a personalității se structurează în ontogeneză prin educație şi integrare socială conştientă, a doua exprimă fondul comun şi primitiv al comunităților umane primare. Orice formă de regresie psihică determină o prevalență a personalității inconştiente asupra celei conştiente, cu toate manifestările comportamentale care rezultă de aici. Situația de mulțime generează condițiile unei asemenea regresii, în care personalitatea inconştientă prevalează asupra celei conştiente - patrimoniul inconştient al rasei apărând pe primul plan, eterogenul se îneacă în omogen, iar instinctivitatea ia locul raționalității.

Importanța elementelor şi proceselor inconştiente în generarea fenomenului de mulțime este subliniată şi de **S. Freud**, care apreciază că prin participarea individului la o mulțime se creează condițiile pentru relaxarea cenzurii prin care sunt reprimate trebuințele inconştiente (84,13). De asemenea, prin lucrările sale de psihologie analitică, **C.G. Jung** aduce argumente foarte serioase în favoarea tezei privind existența unor factori ținând de inconştientul colectiv, care intervin în generarea fenomenelor de mulțime. Arhetipurile sunt elemente ale vieții psihice impersonale, cu valențe afective, acționale şi reacționale, care predispun la anumite tipuri de reacții în anumite situații specifice, cum ar % aceea de mulțime; aceste modele acționale primitive sunt sedimentate în inconştientul colectiv de-a lungul procesului filogenetic, prin intermediul lor putându-se explica multe dintre reacțiile şi comportamentale specifice mulțimilor. Dintre cele implicate, cele mai semnificative arhetipuri sunt următoarele: „lupta cu balaurul“; „călătoria în infern“; „faptele eroului“; „luptătorul brutal şi de neînvins“ ş.a.

(b) *Sugestia.* Toate studiile asupra mulțimilor ajung la o concluzie fundamentală: făcând poae dintr-o mulțime, individul suferă influențe considerabile din partea acesteia, având ca rezultat modificarea sentimentelor, modului de gândire şi comportamentului. După cum sublinia Le Bon, „prin simplul fapt că aparține unei mulțimi, omul coboară cu mai multe trepte pe scara civilizației; izolat poate fi un individ cultivat, în mulțime însă este un instinctual, prin urmare un barbar" (119,17). Sub influența mulțimii fiecare individ face lucruri pe care luat izolat nu le-ar fi făcut niciodată; se comportă ca într-o transă hipnotică, în care controlul conştient asupra faptelor sale este considerabil diminuat sau chiar anulat.

Această metamorfoză este explicată de cei mai mulți autori prin apariția unui fenomen de *sugestie colectivă* care, la rândul său, explică contagiunea mentală specifică mulțimilor. Deşi pot fi invocați şi alți factori care să explice acest fenomen *(imitația,* conform teoriei lui **Tarde,** sau *inducția afectivă primară,* după opinia lui **McDougall),** totuşi considerăm că **Freud** are dreptate când găseşte sugestia ca fiind un factor primar şi ireductibil, care explică toate aceste fenomene, inducția şi imitația fiind efecte şi nu cauze (84, 41).

Sugestia desemnează un proces psihic interpersonal prin care un subiect acceptă pasiv, necritic şi cvasi-inconştient idei, sentimente, atitudini, reacţii şi modele comportamentale induse de o altă persoană sau grup.

Este o relaţie asimetrică, de la inductor la indus, în care sunt implicate procese psihofiziologice extrem de complexe, încă insuficient cunoscute şi explicate. După opinia lui **Freud,** sugestia - care exprimă în fond o legătură privilegiată între oameni - ar părea să aibă la bază *Erosul,* înţeles ca un principiu fundamental care asigură unitatea şi coeziunea a tot ce există. Consistenţa şi unitatea afectivă a mulţimilor s-ar datora acestui principiu de coeziune umană, care îşi găseşte o formă particulară de manifestare prin sugestie. Principalele condiţiile care favorizează producerea sugestiei sunt următoarele: îngustarea câmpului conştiinţei, concentrarea atenţiei asupra unei direcţii sau obiect, un fond afectiv pozitiv şi intens (mai ales faţă de inductor), prezenţa altor persoane şi -evident- un indice de sugestibilitate cât mai înalt. După cum se poate observa, situaţia de mulţime, spontan polarizată asupra unui obiectiv comun, creează condiţii ideale pentru producerea fenomenului de sugestie în masă: puternica focalizare emoţională asupra unui obiect; prezenţa unui număr mare de alte persoane care reacţionează unitar, amplificând astfel impactul asupra individului; influenţa puternică a unui lider acceptat necondiţionat de către cei din jur; reducerea sensibilă a câmpului conştiinţei, în urma concentrării atenţiei pe obiectivul unic al mulţimii; diminuarea drastică a spiritului critic, ca urmare a ascendenţei ideilor peremptorii impuse prin forţa numărului ş.a.

Ca urmare a sugestibilităţii crescute în situaţia de mulţime, se produce ca efect secundar o puternică *contagiune mentală,* favorizată şi de spiritul de imitaţie care este foarte accentuat în aceste împrejurări când individul se simte mai protejat dacă se identifică cu cei din jur, preluând idei, sentimente şi modele comportamentale. Oricare ar fi explicaţiile teoretice ale fenomenului, toate observaţiile empirice şi ştiinţifice atestă existenţa în cadrul mulţimilor a unui considerabil potenţial de sugestibilitate, care favorizează contagiunea mentală.

(c) Spiritul gregar. Alături de instinctul de conservare şi cel de reproducere, instinctul gregar este comun multor specii, fiind indisolubil legat de primele două. În cazul omului, fără a putea fi invocat ca principalul factor determinant în constituirea societăţii, aşa cum s-a încercat uneori în istoria ideilor antropologice şi sociologice, instinctul gregar se manifestă sub forma unui atavism, metamorfozat în forme mult mai subtile sub incidenţa factorilor culturali şi de civilizaţie.

În acest plan, vom constata un continuum pe următoarea linie: gregarism - ataşament - socializare. Procesul dezvoltării culturale a omenirii a mizat pe diferenţiere şi individualizare, însă esenţa socială a omului se manifestă complementar celor două tendinţe, prin nevoia de contact interuman, de comunicare, ataşament şi afecţiune. Existenţa şi a unui palier inferior al acestor trebuinţe, sub forma spiritului gregar, se poate constata în numeroase împrejurări: în condiţiile unui pericol iminent sau al unor emoţii foarte puternice; când individul încearcă un sentiment de insecuritate; în urma unei izolări prelungite ş.a. Fără a i se da nici o conotaţie peiorativă, Spiritul gregar, mai ales în formele sale sublimate, constituie un factor indispensabil pentru explicarea multor aspecte ale comportamentului interpersonal şi de grup; cu intensităţi şi modalităţi diferenţiate de manifestare de la individ la individ, acest factor este puternic implicat în producerea fenomenului de mulţime.

Dintre **factorii extrinseci** care condiţionează apariţia fenomenului de mulţime structurată amintim: o situaţie conjuncturală care face ca un mare număr de oameni să se găsească la un moment dat într-un anumit loc; producerea unui eveniment care, prin semnificaţie şi amploare, este capabil să polarizeze atenţia, sentimentele şi gândurile majorităţii participanţilor; apariţia unei emoţii foarte puternice, legată de un fapt sau obiect social cu semnificaţie generală; prezenţa şi acţiunea hotărâtă a unei persoane (lider) sau grup (nucleu de cristalizare) care să determine orientarea şi focalizarea emoţională şi comportamentală a participanţilor (transformarea acestora într-o mulţime structurată); o situaţie socială favorizantă (crize economice, nemulţumiri generalizate, fluiditate politică, puternice incertitudini privind viitorul, mişcări sau tulburări sociale; o accentuată stare anomică etc.); acţiuni dirijate ale unor forţe subterane ş.a.

În urma relevării şi analizării factorilor extrinseci şi intrinseci care au acţionat în diferite situaţii istorice, se poate explica cu mare acurateţe desfăşurarea acelor evenimente sau, atunci când timpul o permite, se poate anticipa şi prognoza desfăşurarea acestora. Evident, se poate elabora şi o strategie de influenţare a cursului respectivelor evenimente.

Specificul proceselor psihice implicate în fenomenul de mulţime. Cea mai evidentă trăsătură a mulţimilor, evidenţiată de toţi cercetătorii care au studiat acest domeniu se referă la capacitatea lor de a restructura fundamental caracteristicile psihice ale participanţilor. Indiferent de tipul de personalitate, nivel de instrucţie sau poziţie socială, odată integraţi într-o mulţime, membrii acesteia sunt, gândesc, îşi imaginează şi reacţionează într-un mod cu totul nou, în virtutea cunoscutei legi *psihologice a unităţii mentale a* mulţimilor. Calităţile intelectuale individuale se pierd, rezultând regresii în plan afectiv, cognitiv şi atitudinal. După cum remarca **S. Moscovici**, în situaţii de mulţime nu se realizează o medie a calităţilor individuale ale participanţilor, nivelul unei colectivităţi umane tinzând să se apropie de cel al membrilor săi din stratul cel mai de jos (160, 62). Sintetizând, caracteristicile principalelor procese psihice implicate în producerea fenomenului de mulţime se prezintă astfel

- *Imaginaţia* mulţimilor este totdeauna hiperbolică în formă şi deosebit de fecundă în conţinut. Imposibilul, neverosimilul sau nerezonabilul nu există pentru imaginaţia dezlănţuită, după cum nici raţionamentul de bun simţ nu o poate stăvili. Puternic susţinută emoţional, fără a solicita travaliul inconfortabil al raţionamentului, imaginaţia este motorul principal care pune în mişcare mulţimile, fiind cea mai directă cale către sufletul acestora.
- *Intuiţia* mulţimilor este cu totul remarcabilă, având în vedere simplitatea excesivă a ideilor şi raţionamentelor sale. Deşi acest fapt a fost puţin studiat şi prezentat în literatura de specialitate, observaţiile noastre recente arată că în situaţii deosebit de complexe, când cele mai sofisticate raţionamente au dat greş, *intuiţia spontană* a mulţimilor implicate în desfăşurarea unor evenimente a fost aproape totdeauna infailibilă. Printr-un mecanism psihologic greu de explicat, intuiţiile permit un acces la cunoaştere care scapă raţionalităţii discursive. Odată dispersată sau supusă unei manipulări abile, această capacitate se pierde, mulţimea devenind uşor manipulabilă datorită imaginaţiei sale debordante, lipsei spiritului critic şi simplităţii ideilor şi raţionamentelor sale.

- *Ideile* mulțimilor sunt simple, excesiv schematizate, neargumentate rațional, însă puternic susținute intuitiv prin imagini, „cuvinte-forță“ şi simboluri. În mintea mulțimii pot coexista perfect două sau mai multe idei total contradictorii, datorită faptului că fiecare este formată şi activată într-un spațiu de semnificație distinct, cu propriul fundament imagistic şi de simboluri arhetipale. Pentru a deveni activă, o idee trebuie mai întâi simplificată şi făcută accesibilă, după care trebuie racordată la fondul emoțional al mulțimii, fiind susținută prin imagini sugestive, simboluri relevante şi „cuvinte-forță“.
- *Raționamentele* mulțimii sunt bazate pe o logică primară, în care tranzitivitatea şi principiile de conservare nu funcționează; se fac asocieri între lucruri disparate între care există numai iluzia unor legături cauzale, se generalizează pripit, inadecvat şi fără a se simți nevoia unei verificări, iar spiritul critic lipseşte cu desăvârşire.
- *Afectivitatea* este principalul factor care generează fenomenele de mulțime, pe fondul acesteia grefându-se toate celelalte procese psihosociale, pe care le condiționează şi le orientează în mod decisiv. Gândirea, imaginația, intuiția, tonalitatea raporturilor interpersonale ş.a. sunt determinate în mare măsură de componenta emoțională. Însă, sentimentele şi emoțiile mulțimii, deşi foarte intense, sunt deosebit de instabile în orientare, fluctuante în intensitate şi incongruente în forma de manifestare.

Caracteristicile comportamentului mulțimilor. Fiecare tip de mulțime prezintă anumite particularități psihosociale şi comportamentale, dar care sunt relevante numai ca tendință generală. Vom sublinia faptul că o mulțime nu este niciodată atât de omogenă încât să nu prezinte diferențe atitudinale şi comportamentale de la o zonă la alta, de la un grup la altul, sau de la un moment la altul. Totodată, trebuie reținut că o mulțime reprezintă o *structură socială dinamică,* care ia naştere, se structurează progresiv, îşi epuizează potențialul, după care intră în disoluție sau se transformă într-o altă structură socială.

Mulțimile gregare sunt neomogene, constituite strict conjunctural, cu o coezivitate foarte scăzută, fără conştiința unui obiectiv comun, indiferente, cu un potențial de agresivitate relativ scăzut, susceptibile însă la fenomenul de panică, foarte uşor de dispersat (datorită coezivității reduse), însă potențial periculoase datorită imprevizibilității reacțiilor unor indivizi, reacții care ulterior se pot generaliza prin contagiune şi imitație. În anumite condiții favorizante, ca în cazul frecventării unor locuri de distracție publică, mulțimea pestriță în care te pierzi determină o puternică relaxare emoțională şi chiar o uşoară diminuare a sentimentului de identitate personală. De regulă, mulțimile gregare se dispersează de la sine, atunci când dispare factorul care a cauzat aglomerarea de persoane pe o anumită perioadă de timp şi într-un anumit loc.

Societatea contemporană, cu un grad înalt de industrializare şi urbanizare, oferă numeroase prilejuri de formare a mulțimilor gregare. În piele şi pe străzi, în stații de metrou sau în alte mijloacele de transport public, în sălile de aşteptare sau în parcuri vom întâlni grupuri mari de oameni, reuniți conjunctural şi temporar, cu legături interne foarte superficiale, însă generatoare totuşi de un vag sentiment de „a fi împreună", care nu rămâne fără consecințe în plan psihologic, chiar dacă efectele sunt de scurtă durată. Însă, de multe ori, motivul circumstanțial care a determinat

concentrarea mai multor persoane într-un anumit loc poate deveni un factor de coeziune şi coagulare socială.

Oricum, faptul de a fi la un loc cu alte persoane, chiar datorită unui motiv banal, generează o stare psihologică specifică, observabilă în toate situaţiile menţionate, şi care poate constitui un suport pentru o structurare ulterioară a mulţimii în urma apariţiei unor factori cu valenţe emoţionale şi de polarizare a atenţiei celor prezenţi. Din acest moment se trece la o formă nouă de coagulare a grupului iniţial eterogen, care începe să se structureze în jurul unei stări emoţionale comune, a unor atitudini şi trăiri care prin propagare şi generalizare îi conferă coeziune şi omogenitate. Astfel, se trece la o stare calitativ distinctă, aceea de mulţime psihologică.

Mulţimile psihologice, constituite ca urmare a focalizării emoţionale şi orientării puternice pe un obiectiv comun, au conştiinţa unităţii lor ideatice, emoţionale şi acţionale, dezvoltând o remarcabilă coeziune faţă de intervenţii considerate ca exterioare. Se prezintă - după expresia lui **Le Bon** - ca adevărate „fiinţe provizorii" având un „suflet colectiv", aici acţionând *legea psihologică a unităţii mentale.* Pericolul real sau imaginar le măreşte coeziunea, fiind mult mai puţin susceptibile la fenomenul de panică. Sunt foarte sugestibile, datorită gradului ridicat de emoţionalitate, contagiunii mentale şi diminuării considerabile a raţionalităţii şi spiritului critic. În consecinţă, sunt foarte credule, impulsive, iritabile, necontrolate, imprevizibile în reacţii şi *foarte uşor de manipulat.* Datorită raţionalităţii scăzute, a diminuării considerabile a spiritului critic şi a credulităţii care rezultă de aici, acceptă orice exagerare, orice simplificare şi orice sugestie sau ordin care pare să emane din interior. Având o mobilitate emoţională foarte mare, fără o susţinere raţională a atitudinilor adoptate, mulţimile de acest tip trec cu uşurinţă de la stare la o alta diametral opusă, pe un fond de totală inconsecvenţă. Potenţialul agresiv este foarte mare, putând fi uşor antrenate în acţiuni violente sau chiar criminale, în parte şi datorită diminuării considerabile a sentimentului de responsabilitate personală, complementar cu apariţia unui sentiment de putere invincibilă, căreia nimic nu-i poate sta în cale.

De remarcat rolul puternic dezinhibant pe care îl joacă starea de mulţime pentru cei mai mulţi dintre participanţi. În astfel de situaţii, se poate observa cum ies la iveală cele mai profunde trăsături şi impulsuri primare ale individului. Pentru cei care se lasă antrenaţi în fenomenul de mulţime, aceasta are funcţia unui adevărat drog, care le anulează cu atât mai mult cenzurile interioare cu cât sunt mai puţin instruiţi şi integraţi social. Participarea afectivă la fenomenul de mulţime determină o puternică depersonalizare a individului, o relativizare a criteriilor lor axiologice, normative şi comportamentale.

În ceea ce priveşte moralitatea mulţimilor, aceasta este în ceea mai mare măsură determinată de contextul social general în care se produce fenomenul, de natura obiectivului care polarizează interesele şi sentimentele participanţilor, de evenimentele conexe care au loc (reacţia autorităţilor, producerea unor evenimente colaterale dar cu un puternic ecou emoţional în rândul mulţimii ş.a.). În acelaşi timp, de o importanţă majoră pentru dimensiunea morală a comportamentului mulţimii este calitatea socială a liderilor şi celor mai active grupuri, precum şi interesele implicite ale acestora.

Atât în viaţa socială curentă cât şi în împrejurări excepţionale, întâlnim numeroase exemple de mulţimi psihologice: suporterii unei echipe sportive reuniţi pe

stadion, participanții la un festival de muzică pop, grupurile mari de protestatari care manifestează în fața unor instituții, oamenii ieşiți în stradă în urma unor evenimente majore - cu o mare încărcătură emoțională, mulțimea revoltată aflată într-o stare prerevoluționară ş.a. Deşi pot prezența grade diferite de structurare şi polarizare emoțională, în toate aceste situații vom întâlni o stare psihologică cu totul specială, caracterizată prin „absorbția“ indivizilor de către mulțime, reacția emoțională exagerată, sincronică şi empatică a participanților, pe fondul unei evidente regresii în plan ideatic şi critic-evaluativ, dezinhibare comportamentală ş.a.

Însă, pe acest fond general, în funcție de natura factorilor care au determinat formarea mulțimii structurate şi de caracteristicile psihosociale ale participanților, profilul psihologic şi comportamental al mulțimii poate varia între limite foarte largi. Cei mai relevanți indicatori prin care putem descrie i profilul psihologic al mulțimii sunt următorii: a) *tonusul* emoțional (intensitatea trăirilor, evaluată pe o scală progresivă, de la slab la exploziv); b) *tonul* emoțional (starea afectivă dominantă: bucurie; exuberanță, entuziasm, teamă, furie, ură, contestare, revoltă etc.); c) evantaiul emoțional (registrul de stări emoționale pe care le traversează mulțimea în diferitele faze ale evoluției sale); d) *persistența* stării emoționale dominante (durata menținerii tonului emoțional de fond, la un nivel care să-1 facă vizibil); e) suportul motivațional al participării (interesele şi motivele explicite sau implicite, comune celei mai mari părți dintre participanți, care au determinat formarea mulțimii); f) suportul ideatic sau ideologic (cauza rațională invocată de participanți pentru a justifica acțiunile lor); formele predilecte de manifestare a mulțimii, pe parcursul evoluției sale (manifestări verbale, semne, acte violente etc.); g) prezența unor centre de „cristalizare" şi comandă (existența unor persoane sau grupuri cu funcții de inițializare şi direcționare a comportamentului mulțimii); h) numărul mediu de participanți; i) spațiul fizic de manifestare a mulțimii; j) raporturile mulțimii cu sistemul de drept ş.a.

Determinarea profilului psihologic al mulțimii este esențial pentru a explica sau anticipa modul de manifestare a acesteia, evoluția în timp şi tipul de comportament care va prevala în anumite împrejurări. Cum orice mulțime structurată este constituită din anumite grupuri sociale, având anumite caracteristici specifice, profilul psihologic al acestora va avea o influență considerabilă şi asupra profilului psihologic şi comportamental al mulțimii. În situații când anumite forțe încearcă să manipuleze opinia publică prin intermediul provocării unor fenomene de mulțime, se pleacă chiar de aici: se antrenează în acțiune acele grupuri sociale care, datorită atitudinilor latente şi structurii motivaționale, sunt susceptibile la un anumit tip de influență.

Datorită caracterului dinamic al mulțimilor, într-o fază finală a evoluției lor pot apărea condiții care să determine sau să favorizeze formarea unor centre de organizare şi coordonare a acțiunilor mulțimii în întregul ei, sau -de cele mai multe ori- a unei părți a acesteia. Se ajunge astfel la un nou tip de mulțime, cu caracteristici comportamentale noi față de cea din care provine.

Mulțimile organizate se formează şi se manifestă pe baza unor inițiative sau proiecte de organizare prin care se propun obiective, strategii de realizare a acestora, criterii şi reguli de participare, precum şi anumite modele comportamentale. Dacă la nivelul mulțimii psihologice omogenitatea este dată preponderent de un proces empatic de sincronizare emoțională şi atitudinală, care implică imitația, contagiunea, identificarea reciprocă şi chiar regresia, în cazul mulțimii organizate omogenitatea este asigurată de criteriile de selecție sau autoselecție care stau la baza constituirii ei; ulterior, intră în funcțiune şi o serie de valori şi norme formale şi/sau informale,

acceptate tacit de participanţi sau impuse prin forţa opiniei majoritare. Matricea organizatorică a unei mulţimi poate lua naştere şi spontan, în cadrul unei mulţimi gregare sau psihologice, în condiţiile în care este imperioasă menţinerea coezivităţii, unităţii de acţiune şi atingerea anumitor obiective. În acest caz, organizarea este rezultatul acţiunii unor mecanisme de autoreglare internă, aşa cum se constată şi în situaţia multor altor sisteme complexe cu caracter dinamic (de natură biologică, de exemplu).

Coeziunea mulţimilor organizate este de regulă superioară altor tipuri de mulţimi, funcţionând pe criterii ideologice, culturale, economice, profesionale sau juridice bine precizate, susţinute motivaţional şi raţional, în mod explicit sau implicit. Spre deosebire de mulţimile psihologice care nu pot fi decât reale (adică fizic constituite la un moment dat şi într-un anumit loc), mulţimile organizate pot fi şi virtuale, dispersate în spaţiu, însă cu o conştiinţă clară a existenţei lor şi cu mijloace specifice de comunicare între membri.

Din punct de vedere comportamental, mulţimile organizate sunt coerente în comportament, logice în gândire; în consecinţă - sunt relativ previzibile, fiind într-o măsură mult mai mică dominate de factori emoţionali şi conjuncturali. Compensativ, sentimentul de apartenenţă şi cel de valorizare prin participare sunt mult mai puternice, atât în cazul mulţimilor reale, cât şi a celor virtuale. Fără ca unele dintre caracteristicile mulţimilor psihologice să se piardă în totalitate, acestea sunt mult diminuate, manifestându-se selectiv în anumite momente deosebite.ţ publice organizate de anumite instituţii sunt exemple tipice de mulţimi organizate, cu caracter temporar. În condiţiile stabilizării formelor de organizare, şi de formare

a unor tradiţii puternice, structurate în jurul unor valori şi interese majore, iau naştere *comunităţile,* care sunt mulţimi organizate cu caracter permanent.

Comunităţile sunt mulţimi omogene, organizate şi relativ persistente, a căror constituire şi coeziune sunt datorate -în principal- unor factori axiologici şi normativi. Datorită acestui fapt, mai ales în cazul comunităţilor permanente (cum sunt popoarele şi naţiunile, de exemplu), ia naştere un profil spiritual specific, în care intervin şi determinaţii de ordin istoric şi geografic, însă totdeauna *resemnificate cultural.* Spaţialitatea joacă un rol extrem de important în constituirea profilului spiritual şi psihologic al unei comunităţi, atât prin întindere, dar mai ales prin configuraţia sa. De regulă, cu cât spaţiul ocupat de o comunitate este mai restrâns, cu atât nivelul de organizare este mai înalt, coeziunea mai puternică, iar omogenitatea spirituală şi comportamentală mai mare; este cazul micilor comunităţi religioase, în care cadrul normativ este foarte riguros impus şi respectat, rezultând un comportament coerent şi previzibil, în deplină concordanţă cu sistemul de valori şi tradiţii care fundamentează viaţa comunitară. Cu cât comunitatea este dispersată pe spaţii geografice mai largi, cu atât omogenitatea spirituală şi comportamentală este mai redusă, existând tendinţa apariţiei unor fragmentări, diferenţieri şi chiar segregări. Configuraţia spaţiului geografic ocupat joacă un rol mult mai subtil, determinând – după cum afirmă **O. Spengler** şi **L. Blaga** – constituirea unor „invarianţi stilistici“ de natură inconştientă, care reprezintă elementul structural central şi esenţial al unei culturi; în consecinţă, şi al profilului psihologic al comunităţii prin care respectiva cultură se edifică şi fiinţează (21). Într-o viziune mai puţin metafizică, **D. Drăghicescu** relevă o serie de factori din interferenţa cărora rezultă profilul psihologic al popoarelor: rasa (etnia); clima, configuraţia geografică, istoria şi particularităţile sistemului social (mărimea comunităţii, tradiţia, statornicia formelor de organizare, consistenţa şi coerenţa instituţiilor care reglementează viaţa comunitară (68; 29).

În orice tip de comunitate, individul este conştient că este un element al unei reţele complexe de interacţiuni, recunoscând prin aceasta atât apartenenţa la comunitate, cât şi ascendenţa acesteia asupra sa. În consecinţă, membrii unei comunităţi vor fi uniţi prin multiple legături de ordin afectiv, cognitiv, motivaţional şi spiritual, dezvoltate pe fondul creat de tradiţii şi obiceiuri.

Istoria gândirii filosofice şi ştiinţifice evidenţiază mai multe concepţii privind rolul factorilor geografii şi istorici în structurarea profilului psihologic al unui popor. Astfel, în timp ce Montesquieu – în lucrarea sa „Despre spiritul legilor" iniţiază o concepţie numită „geograficistă", în care se accentuează rolul factorilor climaterici şi de configuraţie geografică asupra profilului spiritual al unui popor, o altă direcţie, promovată de în special de **Helvetius** şi **d'Holbach**, neagă aceste influenţe, relevând importanţa factorilor istorici şi sociali. Însă, este de remarcat că multe dintre argumentele pro şi contra au şi o puternică încărcătură ideologică, primele stând – după cum se ştie – la baza unor concepţii rasiste şi xenofobe. Utilizând o bază teoretică mai nuanţată, care are ca punct de pornire cercetările de etnopsihologie iniţiate de **Th. Ribot, W. James** şi W. **Wundt, D. Drăghicescu** elaborează o lucrare de referinţă privind profilul psihologic şi comportamental al poporului român (68). Se iau în, discuţie factori precum originea etnică, clima, configuraţia geografică, interferenţa dintre diferite popoare în unele regiuni ale României, influenţa marilor evenimente istorice precum năvălirile barbarilor, dominaţia turcească şi domniile fanariote, schimbările prea dese de domnitori, intrigile popoarelor vecine, acţiunile boierilor ş.a. Se explică astfel cu luciditate multe dintre defectele şi calităţile poporului român, lucrarea oferind indirect şi posibilele repere ale unei strategii politice de amploare, prin care s-ar putea corija în timp unele trăsături negative ale poporului român: pasivitatea, rezistenţa defensivă, resemnarea, prudenţa excesivă, lipsa energiei „de finalizare" şi abulia politică. Aceste trăsături sunt compensate prin inteligenţă, inventivitate, înţelepciune paşnică, toleranţă, adaptabilitate şi o ospitalitate care impresionează plăcut pe orice străin.

Mai târziu, în cadrul unui impresionat sistem filosofic de sorginte spiritualistă, **L. Blaga** consideră că profilul psihologic al unui popor, respectiv al unei culturi, este dat de „matricea stilistică", generată de factori inconştienţi, însă cu o puternică funcţie formativă asupra creaţiei şi comportamentului unei comunităţi. Urmând acest raţionament, inconştientul individual, dar mai ales cel colectiv, se formează într-un peisaj care îi imprimă puternic şi pentru totdeauna „ritmul" său. Creaţia spirituală şi expresia comportamentală adiacentă vor fi în mod fundamental influenţate de configuraţiile şi ritmurile specifice unui anumit spaţiu geografic: limpezimea apelor, întinderea câmpiei, unduirea dealurilor sau duritatea măreaţă a munţilor (21).

Aplicând teoria sa culturologică la spiritualitatea românească, **L. Blaga** consideră că aceasta este determinată şi dominată de „spaţiul mioritic", care este expresia configuraţiei naturale a spaţiului în care s-a format poporul român: plaiul infinit ondulat, cu alternanţe armonioase între dealuri şi văi, cu trecerea lină de la planul orizontal la cel vertical. Aceste elemente stilistice se întâlnesc în toate creaţiile spirituale: doinele, cântecele de dor, înţelepciunea populară ponderată şi toleranţă, creaţiile arhitecturale specifice satului românesc.

Dinamica mulţimilor

Ca orice sisteme vii, mulţimile - aceste „fiinţe provizorii", cum le-a numit Le Bon - au o evoluţie în care putem distinge mai multe etape: formarea, evoluţia spre o

stare cvasi-staționară, atingerea obiectivelor prin acțiuni specifice, dezintegrarea sau transformarea. Această succesiune are numai o valoare de referință generală, în practică constatându-se o mare varietate de momente intermediare, fluctuații, inconsecvențe şi evoluții neaşteptate, care dau adevăratul profil specific al unei mulțimi.

Cu valoare de exemplu, constituirea unei mulțimi psihologice presupune următoarele faze: a) concentrarea unui număr mare de persoane într-un spațiu limitat (poate fi o simplă aglomerare conjuncturală, sau o „convocare“ sau mobilizare mai mult sau mai puțin formală); b) activarea unui anumit fond afectiv şi atitudinal -pozitiv sau negativ- comun majorității participanților; c) producerea unui eveniment cu un mare impact emoțional, care polarizează brusc atenția participanților şi declanşează o stare psihologică specială, specifică fenomenului de mulțime (caracterizată prin sugestibilitate, contagiune, dispariția spiritului critic şi de conservare etc.); d) structurarea mulțimii în jurul unor „centre de influență“ (persoane sau grupuri); e) prefigurarea unor obiective comune, concordante cu „montajul psihologic" al mulțimii, starea emoțională şi contextul social în care se desfăşoară evenimentele; f) desfăşurarea unor acțiuni dirijate de centrele de influență, în sensul real sau aparent de realizare a obiectivelor adoptate spontan; g) apariția unor stări de inconsecvență şi derută (uneori foarte accentuată) în momentul când obiectivele au fost aparent atinse; h) dispersarea progresivă a mulțimii, paralel cu posibila organizare a unor părți ale acesteia, de regulă cele din imediata apropiere a centrelor de influență; i) „starea remanentă“, când participanții –dispersați fiind păstrează un sentiment puternic al trăirii unui eveniment deosebit, ceea ce le conferă calitatea de mulțime virtuală, care poate fi iarăşi mobilizată în anumite condiții; j) starea finală, în care dispar poate elementele psihologice şi psihosociale care au apărut şi s-au manifestat de-a lungul tuturor acestor etape.

Această succesiune este foarte relativă, pe parcurs putând interveni factori sau evenimente care pot modifica dramatic comportamentul mulțimii, cu schimbări neaşteptate de direcție, treceri bruşte de la o stare emoțională la alta, inconsecvențe în acțiuni, rupturi în corpul mulțimii, dispersare prematură în urma producerii unei panici puternice şi generalizate etc.

Însă, în poate cazurile, există patru.factorii esențial care au un rol covârşitor în apariția, desfăşurarea şi structurarea fenomenului de mulțime psihologică: (1) *Montajul psihologic:* constă din modul specific de configurare a elementelor cognitive, afective, motivaționale şi atitudinale în raport cu o situație socială care constituie fondul pe care se desfăşoară acțiunea mulțimii. (2) *Sistemul de informare şi* influențare a participanților: cu referință directă la tipul de informație transmisă, suportul material folosit, promptitudinea şi acuratețea informării, folosirea unor tehnici de dezinforrnare, intoxicare sau manipulare informațională, spațiul de distribuție a informației.

(3) *Sistemul de influență, conducere şi coordonare* a acțiunilor mulțimii: se referă la calitatea psihosocială a liderilor sau grupurilor care şi-au asumat rolul de conducere a mulțimilor (carisma, forța de convingere, tehnicile de influențare folosite, prestigiul şi susținerea de care se bucură ş.a.

(4) *Situația socială* pe fondul căreia se desfăşoară acțiunile mulțimii: se are în vedere climatul psihosocial general, starea economică, gradul de consolidare a instituțiilor sociale, existența unor tulburări sociale anterioare sau concomitente, natura acțiunilor întreprinse de autorități etc.

Comportamentul mulțimilor se particularizează în funcție de ponderea şi modul de configurare a acestor factori principali, corelativ cu modul de acțiune a

factorilor secundari şi conjuncturali. Cunoaşterea mecanismelor psihologice care stau la baza acestui sistem de condiționări permite o anticipare corectă a evoluțiilor din cadrul mulțimilor, însă şi o posibilă manipulare a acestora.

Într-un alt plan de analiză, se constată şi o dinamică referitoare la procesul trecerii de la o formă de mulțime la alta. După cum se poate observa din schema de mai jos, caracteristicile esențiale ale unui tip de mulțime (gregară, psihologică, organizară sau comunitară) sunt determinate de ~ o serie de factori psihosociali, care pot acționa în ambele direcții: fie în sensul unei structurări superioare, fie în acela al unei destructurări progresive .

Urmărind acest model, se poate înțelege de ce sociologii consideră mulțimile, sau grupurile terțiare - cum le numim noi, ca elementele fundamentale ale sistemelor sociale, prin ale căror mecanisme psihosociale putem explica multe dintre procesele şi fenomenele care au loc în societatea contemporană. Fenomenul *tranzienței,* considerat de **A. Toffler** ca definitoriu pentru societățile hipertehnologizate este corelativ cu proliferarea diferitelor tipuri de mulțimi virtuale, în dauna celor reale: introducerea rețelelor informaționale la nivel local, național şi planetar implică o descentralizare a activităților şi conectarea la exterior prin mijloacele tehnice oferite de Internet şi sistemele de computere. Un exemplu tipic îl constituie aşa numitele „grupuri de discuții" UseNet, organizate în Internet sub forma unei complexe ierarhii de categorii şi subcategorii, cu reguli de participare şi desfăşurare a activităților elaborate prin consens, în urma raporturilor interactive care se dezvoltă între participanți. Astfel, persoane care nu se vor întâlni niciodată formează o comunitate virtuală, având caracteristici psihosociale cu totul deosebite.

Liderii şi conducerea mulțimilor

Constatând rolul tot mai mare pe care mulțimile îl joacă în societatea contemporană, ne putem întreba asupra consecințelor acestui fapt asupra vieții individuală şi socială, pentru activitatea politică, educațională, culturală sau economică. Încercând să răspundă la această întrebare, **S. Moscovici** găseşte că, în acest context, două lucruri se impun cu necesitate: a) să se descopere acei conducători ridicați din rândul mulțimilor care să fie capabili să le orienteze pozitiv manifestările şi acțiunile lor; b) mulțimile să fie guvernate făcând apel la pasiunile, credințele şi imaginația lor, adică utilizând principiile şi instrumentele specifice psihologiei sociale, care trebuie să devină materia primă pentru noile politici sociale şi economice (160, 87).

Într-adevăr, indiferent de natura lor, forța mulțimilor nu poate fi stăpânită, valorizată şi direcționată decât prin intermediul conducătorilor. Aceştia pot elibera forțele iraționale ale mulțimilor, dar pot să le şi direcționeze apelând la pasiunile şi credințele lor, utilizând tehnicile psihologiei sociale. Apariția şi impunerea spontană a unui conducător trebuie considerat un fenomen natural pentru orice situație de mulțime. După cum spunea **Tarde**, „pentru majoritatea oamenilor există o plăcere irezistibilă, inerentă obedienței, credulității, încrederii quasi-amoroase față de un stăpân admirat, devenit obiect al unei idolatrii entuziaste şi al unei supuneri pulsonale".

Mecanismele psihologice prin care liderii capătă forța de a stăpâni mulțimile sunt în mare parte necunoscute, continuând să fascineze cercetătorii din domeniul psihologiei sociale. Pentru explicarea acestui fenomen s-au invocat atât calitățile personale ale liderilor, cât şi caracteristicile psihosociale cu totul deosebite ale mulțimilor; la aceste două categorii de factori trebuie să mai adăugăm încă două,

referitoare la tipul de mulţime avută în vedere şi factorii contextuali, de natură fizic-ambientală şi socio-culturală.

Tipologia mulţimii. Prima constatare care se impune observatorului este aceea că nu putem vorbi de un „lider universal", care să domine orice fel de mulţime şi în poate împrejurările. Fiecare dintre principalele tipuri de mulţimi solicită lideri cu un profil psihologic distinct; în plus, pe lângă acest factor determinant, vom constata că nici atunci când este vorba de aceleaşi tipuri de mulţimi, dar aflate în circumstanţe fizice şi sociale diferite, liderii care reuşesc să se impună, stăpânindu-le energiile pulsionale au de asemenea profiluri psihologice destul de diferite. Cu alte cuvinte, calităţile personale ale unui lider puternic se circumscriu în funcţie de caracteristicile mulţimii căreia vrea să i se impună şi de circumstanţele în care aceasta se află la un moment dat.

Revoluţia română din decembrie 1989, precum şi tumultoasele evenimente care au urmat au oferit numeroase exemple în acest sens. Într-o perioadă relativ scurtă, străzile ca şi principalele instituţii publice au fost invadate şi dominate de mulţimi care au traversat mai multe faze de structurare. La început, pe 21 decembrie în Piaţa Palatului, am avut o mulţime relativ omogenă şi organizată, formată din participanţii la mitingul convocat de **N. Ceauşescu**. În urma unor acţiuni precis coordonate, care au scăpat conştiinţei mulţimii, aceasta s-a spart, devenind pentru câteva zeci de minute o mulţime gregară, cu câteva centre remanente de cristalizare. Prin intervenţia ulterioară şi a altor grupuri sociale, formate în special din tineri, în numai alte câteva zeci de minute s-au format mai multe mulţimi psihologice distribuite în principalele zone centrale ale Capitalei, care au prezentat toate caracteristicile prezentate anterior: unitate psihologică în plan mintal şi afectiv, coeziune spontană, sugestibilitate, contagiune emoţională, curaj nemăsurat, sentiment de invincibilitate, spirit de sacrificiu, imaginaţie hiperbolică ş.a. De-a lungul mai multor ore, în urma unor evenimente dintre cele mai dramatice, aceste mulţimi relativ distincte (în funcţie de zona în care se aflau) au trecut succesiv prin mai multe faze de structurare şi destructurare, timp în care au început să apară mai multe grupuri care au început să se organizeze spontan. A doua zi încă de dimineaţă au intrat în scenă alte mulţimi, cele mai multe organizate, formate din muncitorii de pe platformele industriale ale Capitalei, la care s-au adăugat multe alte persoane şi grupuri, rapid asimilate de către primele. Prin acţiunea lor convergentă asupra centrului Capitalei, aceste mulţimi au determinat fuga dictatorului şi – practic prăbuşirea unui întreg sistem politic; acestea au fost de fapt obiectivele explicite care au polarizat emoţional mulţimile în toată această perioadă. Tot ceea ce s-a întâmplat în această perioadă, dar mai ales ceea ce a urmat, poate prezenta o importanţă excepţională pentru sociologi, psihosociologi şi politologi. După atingerea obiectivelor, dispărând factorul care determinase unitatea de acţiune şi polarizarea emoţională, s-a putut observa clar fenomenul destructurării progresive a mulţimii pe această direcţie, paralel cu apariţia tendinţei de a se formula noi obiective (unele având caracter diversionist), care ar fi permis menţinerea în viaţă a „fiinţei provizorii". Ca orice organism viu, mulţimea odată constituită şi ajunsă la un anumit grad de structurare, are tendinţa spontană de a se autoconserva, dezvoltând mecanisme şi procese psihosociale dintre cele mai subtile, care să poată permite acest lucru. Reorientarea mulţimii spre noi obiective nu a mai fost posibilă, din cauza evenimentelor foarte tulburi care au urmat, în special cele legate de „terorişti". Au urmat o serie de alte situaţii sociale, în care elementul central 1-au constituit tot mulţimile, cu diferite tipologii şi grade de structurare: fenomenul „Piaţa Universităţii", evenimentele din 13-15 iunie 1990, cele din septembrie 1991 ş.a.

Deşi au fost prezentate într-o formă *extrem de schematică*, aceste evenimente au constituit un material faptic bogat şi complex, cu numeroase implicaţii de ordin social, politic, psihosociologic, militar şi juridic, implicaţii care nu vor fi epuizate mulţi ani de aici înainte. În acest context social extrem de fluid, au apărut, şi-au dat măsura capacităţii lor, au dispărut după o scurtă perioadă, sau au supravieţuit până în prezent numeroşi lideri, de formaţii foarte diferite, cu profiluri psihologice foarte variate, care au acţionat în cele mai neaşteptate împrejurări. Din toate datele observaţionale culese, aprofundate ulterior prin studii de caz, s-au putut desprinde câteva concluzii principale: a) forţa şi capacitatea de dominaţie a unui lider asupra unei mulţimi depinde în primul rând de caracteristicile structurale ale mulţimii şi de factorii contextuali în care aceasta acţionează; b) calităţile manifestate superlativ de un lider într-o anumită împrejurare, se dovedesc ineficiente sau chiar dezavantajoase într-un alt context, sau în faţa unei mulţimi cu alte caracteristici; c) cu cât o mulţime este mai neomogenă, cu atât „uzura“ unui lider este mai accentuată.

- *Mulţimile gregare* şi cele în curs de polarizare au nevoie şi acceptă cu uşurinţă lideri foarte energici, explozivi chiar, foarte hotărâţi şi care să sesizeze factorul emoţional cel mai susceptibil de a declanşa reacţia unitară a mulţimii. Fiind vorba în primul rând de un rol de amorsare emoţională şi acţională a mulţimii, calităţile temperamentale, de voinţă şi de *pregnanţă comportamentală* ale liderului sunt cele mai importanţe, cele intelectuale având o relevanţă cu totul minoră. În acest caz, şocul emoţional contează în primul rând.
- *Mulţimile psihologice* odată constituite preferă un lider care să-i menţină tonusul emoţional, însă pe un minim suport de raţionalitate, care să le ofere un alibi moral pentru acţiunile spontane sau dirijate pe care le desfăşoară. Calităţile fizice, carisma şi prestigiul liderului vor juca în acest caz un rol deosebit, fiind solicitate acele calităţi care să faciliteze procesul identificării mulţimii cu liderul său. Forţa de sugestie, capacitatea de a mânui cu uşurinţă cuvintele, imaginile şi simbolurile, precum şi fermitatea sunt calităţile preponderent solicitate.
- *Mulţimile organizate* acceptă şi susţin liderii care se identifică cu ele, reprezentând o chezăşie a coeziunii interne, securităţii externe şi automenţinerii structurii. În acest caz avem de-a face cu un proces de dublă identificare: identificarea liderului cu mulţime determină şi procesul invers, de identificare a mulţimii cu liderul său, rezultând un sistem care devine din ce în ce mai coerent. Inteligenţa, calităţile organizatorice, prestigiul social, capacităţile de relaţionare interpersonală şi de stimulare motivaţională diferenţiată sunt trăsăturile cele mai importanţe pentru un lider aflat într-o asemenea situaţie.
- *Colectivităţile* promovează drept lideri pe acele persoane care întruchipează cel mai fidel şi mai reprezentativ în plan social valorile, credinţele şi tradiţiile care le sunt specifice şi definitorii. Statutul social, înţelepciunea, statornicia, paternalismul şi reprezentativitatea socială sunt calităţile cele mai importanţe şi solicitate pentru un asemenea lider.

Compoziţia mulţimii are de asemenea o mare importanţă în determinarea tipului de lider promovat sau acceptat. Cu excepţia mulţimilor gregare, mulţimile omogene tind să accepte mai uşor lideri din aceeaşi categorie socială, în timp ce mulţimile eterogene acceptă preponderent lideri din categoria cea mai numeroasă, dar în acelaşi timp şi cu cel mai înalt statut social.

Procesele psihologice subiacente fenomenului de mulţime. Complexul sistem de interacţiuni care se desfăşoară la nivelul oricărui tip de mulţime implică câteva categorii de procese psihoindividuale, din a căror interferenţă rezultă fenomenele psihosociale amintite la începutul acestui capitol: unitatea mentală, contagiunea, metamorfoza personalităţilor, polarizarea emoţională şi orientarea univocă pe un obiectiv comun. Din constatările noastre coroborate cu datele oferite de literatura de specialitate, cele mai importrtanţe procese psihoindividuale implicate aici sunt următoarele: *imitaţia, identificarea, proiecţia, valorizarea eului, gratificaţia motivţională şi căutarea coereţei*. Există diferenţe interpersonale notabile în ceea ce priveşte ponderea acestor procese în determinarea modului de implicare şi participare individuală în cadrul unei mulţimi, însă se constată că ele sunt totdeauna prezente.

Formulând un principiu general, liderul cel mai eficient, adică cel care va fi urmat necondiţionat de mulţime, va fi acela care reuşeşte - datorită calităţilor personale, caracteristicilor mulţimii pe care o conduce, sau împrejurărilor în care acţionează - să stimuleze şi să antreneze în cel mai înalt grad aceste procese. Numeroase studii de caz ne-au confirmat acest principiu, însă descifrarea mecanismelor psihologice implicate aici necesită încă îndelungate şi aprofundate cercetări experimentale.

Calităţile personale ale liderului. După cum s-a văzut, încercările de a identifica profilul psihologic al unui „lider universal**"** au eşuat, orice încercare de generalizare la acest nivel fiind sortită eşecului; din simplul motiv că fiecare mulţime are propria ei sintalitate, iar condiţiile în care aceasta se manifestă sunt extrem de variate şi fluide. Singurul lucru la care putem asupra se referă la degajarea unor factori de personalitate cu ponderea cea mai mare, care în împrejurări determinate pot proiecta pe cineva în calitatea de lider.

Considerând mulţimea „o turmă care nu poate nicidecum să se lipsească de stăpân", **Le Bon** avansează o imagine tot atât de puţin măgulitoare şi asupra personalităţii „stăpânului**"**. Recrutaţi cel mai adesea dintre nevrozaţi, surescitaţi. şi semi-alienaţi, rătăcind în zone vecine cu nebunia; fără o clarviziune care i-ar predispune la îndoială, conducătorii sun cel mai adesea nişte impulsivi, dominaţi tiranic de propriile lor credinţe şi miraje, însă animaţi de o puternică voinţă, care devine principalul instrument de dominaţie a maselor (119, 65 ş.u.). Evident, nu putem accepta necondiţionat acest punct de vedere, care îngustează mult prea mult problematica liderului; dacă descrierea prezentată mai sus ar fi realistă în cazul aşa ziselor „mulţimi criminale", în nici un caz nu este potrivită unor lideri aflaţi în fruntea altor tipuri de mulţimi.

Dintre trăsăturile cele mai generale de personalitate ale liderilor aparţinând celor mai variate categorii, vom reţine câteva care ni se par esenţiale, cu specificaţia că şi aceasea trebuie înţelese prin raportarea la circumstanţele în care se desfăşoară fenomenul de mulţime. Astfel, vom constata că cei mai mulţi lideri cu vocaţie sunt oameni de acţiune, fără complexe sau cu unele care au fost supracompensate, cu o forţă de convingere care derivă din credinţa foarte puternică în ceea ce propăvăduiesc, cu un set de convingere relativ simple, dar care prevalează absolut asupra oricăror forme de raţionament care le contestă; cel mai adesea sunt personalităţi autoritare, cu o puternică forţă persuasivă, dar şi cu un spirit de sacrificiu care le justifică acţiunile. În plus faţă de aceste trăsături, alţi doi factori sunt invocaţi de cei mai mulţi dintre psihosociologi: *carisma, prestigiu şi elocinţa.*

- *Carisma* este o calitate de excepţie a personalităţii integrale, neputându-se identifica decât aproximativ cu o serie de calităţi distincte care să o determine. De altfel, din punct de vedere etimologic

carisma desemnează grația divină, calitatea unui personaj sacru de a-i ilumina spiritual pe cei din jur, de a le uşura suferințele, dar şi de a crea o relație armonioasă şi profundă între maestru şi discipol. Conducătorul carismatic *emană forță interioară, convinge fără efort şi inspiră o încredere spontană;* reuşeşte să dezvolte relații armonioase interpersonale armonioase cu cei din jur, inducând un sentiment de dependență afectivă; însă o dependență care te valorizează, plasându-te parcă într-o zonă superioară a existenței. S-au, după cum ar fi spus **C. Noica**, ai sentimentul că omul carismatic *te împlineşte* cu simpla lui prezență. Două trăsături vor fi aproape totdeauna identificate la orice personaj carismatic: a) o remarcabilă *forță şi armonie interioară,* perceptibile nemijlocit; b) capacitatea de a induce sentimentul unei relații subiective - şi deci strict *personale cu* cei din jur, sentiment bazat fără îndoială pe faimoasa *iluzie de reciprocitate.* După cum se ştie, orice tip de forță impune celor din jur, prin ascendența pe care o exprimă; atunci când această forță îți induce şi un sentiment de armonie şi de valorizare personală, ea devine carismă. Odată recunoscută de cei din jur, aceasta îşi amplifică efectele, prin fenomenul de aură şi contagiune, dar şi prin prestigiul implicit pe care îl generează; acesta din urmă putând avea o forță persuasivă chiar mai mare decât calitatea obiectivă care 1-a generat.

- *Prestigiul* este reținut de cei mai mulți specialişti ca una dintre calitățile fundamentale care condiționează forța de impunere a unui lider, idee sau doctrină în fața mulțimilor. Manifestându-se ca o formă de fascinație atât asupra persoanelor izolate cât şi asupra grupurilor şi mulțimilor, prestigiul denotă o ascendență socială recunoscută, admirată, dar şi temută. Le Bon distinge între două forme principale de prestigiu: *dobândit şi personal (119; 72). Prestigiul dobândit,* sau artificial - cum mai este numit, derivă din poziția ocupată în societate, statutul material, competența profesională, realizările de excepție sau reputația câştigată în urma unor acțiuni deosebite. Acesta este forma cea mai des întâlnită, iar oamenii fac eforturi considerabile pentru a-1 câştiga, acesta fiind un apanaj al puterii, la care nimeni nu este indiferent. *Prestigiul personal* derivă din calitățile naturale ale personalității cuiva, fiind independent de orice conotație exterioară (avere, statut social sau titluri). Inteligența, aptitudinile naturale cu totul deosebite, forța de sugestie, carisma sunt elementele pe care se fundamentează această formă de prestigiu. De remarcat faptul istoric că marile mutații şi revoluții sociale au avut totdeauna la bază convingerile maselor, acestea fiind induce de personalități sau doctrine de excepție. Prestigiul doctrinelor ca şi al oamenilor se câştigă în împrejurări deosebite, se păstrează cu efort, dar se poate şi pierde: insuccesul, punerea în discuție a autorității, contestările care se extind - sunt cauzele cele mai frecvente ale pierderii prestigiului dobândit. După cum sublinia **Le Bon**, „un prestigiu pus în discuție nu mai este prestigiu"; de unde concluzia sa firească: „ca să te bucuri de admirația mulțimilor trebuie să le ții totdeauna la distanță".
- *Experiența socială* este o altă calitate care contribuie esențial la succesul unui lider în fața mulțimilor. Mai ales în cazul mulțimilor organizate şi comunităților bine structurate, inteligența socială corelată

cu o bună cunoaştere a psihologiei mulţimilor şi a tehnicilor de structurare şi desfăşurare a relaţiilor umane - în general, a celor interpersonale - în special, sunt de primă importanţă. Dacă în cazul liderilor spontani, care apar în cadrul unei mulţimi gregare sau slab structurate aceştia se pot impune numai pe baza unor calităţi naturale, în cazul liderilor formaţi sau desemnaţi să conducă mulţimi, aceste calităţi dobândite sunt de o importanţă majoră. Înveţi să conduci grupurile umane şi mulţimile aşa cum se învaţă orice altceva; cu condiţia să existe acele predispoziţii, aptitudini şi experienţe sociale acumulate, pe care să se clădească arta şi tehnica conducerii. De remarca că experienţa socială dobândită şi recunoscută este un factor important al prestigiului.

Mijloacele utilizate de lideri în faţa mulţimilor. Pentru a-şi asigura influenţa şi controlul asupra mulţimilor, liderii utilizează o serie de mijloace psihologice a căror eficacitate depinde atât de caracteristicile psihosociale ale mulţimilor, cât şi de personalitatea liderului şi împrejurările în care acesta acţionează. Printre cele mai uzitate mijloace de influenţă se numără următoarele: inducţia comportamentală, *incitarea emoţională, sugestia directă, afirmaţia peremptorie, repetiţia obstinată şi ordinul*.

Inducţia comportamentală constă în iniţierea de către lider a unei acţiuni sau comportament demonstrativ, la care mulţimea se alătură prin imitaţie şi contagiune (datorită „spiritului de turmă“, cum ar spune **Le Bon**). Procedeul funcţionează eficient în cazul mulţimilor psihologice, relativ structurate, cu un tonus emoţional ridicat şi orientate deja spre un obiectiv comun. Nu se dovedeşte eficient în cazul mulţimilor gregare şi a celor cu un grad înalt de organizare, sau a acelora aflate în curs de dispersare.

- *Incitarea emoţională* constă în ridicarea intenţionată de către lider a tonusului emoţional al mulţimii, prin utilizarea unor sintagme, imagini sau simboluri sugestive, cu o mare încărcătură afectivă, sau printr-un , joc dramatic“ de natură să producă prin contagiune şi imitaţie o amplificare exponenţială a emoţiei maselor. Procedeul este foarte eficient atunci când se urmăreşte structurarea unei mulţimi gregare, dar şi în cazul altor tipuri de mulţimi.
- *Sugestia* constă în determinarea mulţimii să adopte anumite atitudini sau să declanşeze anumite acţiuni, apelând la mecanisme psihologice care scapă controlului raţional. Un bun procedeu de sugestie constă din exemplul personal, dar şi acela de realizare a unor asociaţii, sublinieri, repetiţii sau exemple care să conducă spontan mulţimea pe direcţia dorită. Pentru a funcţiona eficient, sugestia trebuie să fie utilizată după ce au fost create condiţiile favorizante: unitatea mentală a mulţimii, incitarea emoţională, puternica polarizare a atenţiei pe un obiectiv unic, invocarea unei autorităţii ş.a. Dacă procedeul este puţin eficient în cazul mulţimilor gregare, datorită dificultăţii de a asigura condiţiile de fond amintite, în cazul mulţimilor psihologice produce efecte deosebite.
- *Afirmaţia peremptorie* constă în prezentarea unei idei foarte simple într-o formă care nu permite nici o îndoială sau contrazicere, în primul rând datorită fermităţii şi prestigiului celui care o emite. Procedeul este eficient în cazul tuturor tipurilor de mulţimi, în condiţiile în care nu se

pot formula şi alte opinii contradictorii iar prestigiul sau autoritatea liderului sunt de necontestat.

- *Repetarea sistematică* şi obstinată a unei idei sfârşeşte prin a o induce inconştient în mintea ascultătorilor ca fiind de un adevăr evident, care nu are nevoie de nici o demonstraţie. Repetarea unei afirmaţie peremptorie devine substitut pentru orice fel de raţionament justificativ, iar simplul fapt că se produce apare drept dovadă materială a adevărului ei. Ideologiile, dogmele, credinţele şi convingerile au adesea drept suport idei impuse prin repetiţie.
- *Ordinul* constă dintr-o indicaţie comportamentală sau acţională care solicită o acceptare imediată şi necondiţionată, datorită autorităţii celui ce îl emite. Procedeul este eficient numai în cazul unei ascendenţe recunoscute a liderului de către mulţime, sau datorită unor împrejurări dramatice care solicită măsuri imediate şi hotărâte din partea unei persoane care îşi asumă iniţiativa.

3. Opinia publică

Una dintre cele mai importanţe dimensiuni psihosociale ale vieţii sociale, inerentă oricărei forme de comunitate umană o reprezintă fenomenul *opiniei publice*. Expresie a profundelor interacţiuni dintre persoane, grupuri, organizaţii şi instituţii sociale, pe de o parte, şi un sistem de valori, norme, credinţe, şi cunoştinţe raportate la anumite elemente de interes general ale vieţii sociale, pe de altă parte, opinia publică sintetizează semnificaţia, interpretarea şi importanţa acordată de grupuri reale sau virtuale de persoane unor idei, fapte, acţiuni, comportamente sau evenimente sociale. Este ecoul subiectiv generat în sânul mulţimilor de obiecte sau fapte sociale care nu le sunt indiferente.

Definire, caracterizare generală, funcţii psihosociale

Complexitatea şi importanţa opiniei individuale şi de grup în determinarea şi structurarea comportamentului social a fost sesizată de numeroşi psihologi şi sociologi, acestei teme fiindu-i dedicate numeroase studii şi cercetări experimentale (24; 31; 32; 54; 59; 118; 204 ş.a.). Cei mai mulţi sociologi au evidenţiat caracterul imprecis şi plurivalent al termenului de „opinie publică“, identificându-se peste 50 semnificaţii diferite ale acestui concept; opţiunea pentru o accepţie sau alta ţinând în mare parte de perspectiva teoretică din care este abordată viaţa socială – în general, şi raportul dintre psihologic şi sociologic – în particular. Pentru politologi, opinia publică reprezintă cea mai Importanţă forţă politică, de care orice guvernare trebuie să ţină cont. Pentru sociologi reprezintă modul de agregare a opiniilor individuale asemănătoare în probleme de interes public. Iar pentru psihologi constituie un fapt de conştiinţă individuală şi colectivă, exprimat printr-o judecată apreciativă sau optativă asupra unei probleme controversate.

Pe fondul acestei diversităţi de sensuri, este necesar să aducem câteva clarificări asupra noţiunilor conexe: acelea de *„opinie“* şi *„public“* strâns legate de noţiunea mai largă de „opinie publică“.

Sensul general al noțiunii de *opinie* desemnează *o perspectivă de interpretare a unui fapt social, acceptată, susținută şi promovată de o persoană sau grup social*.

Este o *părere* susținută cognitiv, axiologic şi atitudinal, la care persoana aderă atât afectiv cât şi motivațional, datorită semnificației care i se acordă respectivului fapt social. Nu putem avea opinii despre lucruri care ne sunt total indiferente, necunoscute şi străine de preocupările noastre. De asemenea, trebuie remarcat faptul că opiniile se formulează de regulă în raport cu anumite situații problematice care permit soluții şi interpretări multiple. Astfel, pentru **Albig**, opinia este „exprimarea asupra unui fapt controversat", asupra căruia mai pot fi emise şi alte păreri.

De remarcat că, deşi capătă consistență psihologică într-un plan strict individual, opiniile sunt rezultatul unor ample procese interactive între persoane, grupuri şi instituții sociale, cu implicarea unor componente *cognitive* (de percepție socială, semnificare, interpretare şi elaborare imaginară), *axiologice* (de raportare la sistemul de valori, norme şi modele specifice persoanei sau grupurilor respective), afective (prin rezonanța emoțională generată de orice fapt semnificativ sau important pentru noi înşine), *motivaționale* (în măsura în care faptul respectiv ne implică într-o formă sau alta, nefiindu-ne indiferent) şi *atitudinale* (prin care se exprimă „montajul psihologic" relativ la o categorie de fapte din care face poate şi cel la care se referă opina). Trebuie subliniată *relația foarte strânsă dintre opinii, credințe şi sistemul atitudinal,* în măsura în care *orice atitudine implică o presupoziție cognitivă şi axiologică generalizată şi stabilizată, referitoare la o categorie de obiecte şi fapte sociale.* Gradul de stabilitate atitudinală se transferă şi asupra opiniilor adiacente, rezultând *un complex dinamogen,* care prefigurează acțiunile viitoare ale persoanelor şi grupurilor sociale.

Noțiunea de *public* este strâns legată de cea de grup social, real sau virtual. Pentru a deveni *public,* membrii unui grup social trebuie să fie implicați - emoțional, intelectual sau motivațional - în desfăşurarea unui fapt social. Adică trebuie să manifeste un interes real pentru acesta, tocmai datorită participării directe, ca actori sau spectatori activi la, desfăşurarea unor evenimente.

Astfel, în concepția lui **G. Gurvitch** publicul reprezintă o specie de grup uman, ai cărui membri se caracterizează atât prin atitudini şi opinii comune, cât şi prin continuitatea ideilor şi valorilor la care se raportează într-o împrejurare sau alta. În sensul propus de G. Tarde, publicul apare ca o „formație socială spiritualizată", deci ca o mulțime reală sau virtuală, unită prin anumite valori, credințe şi idei comune, capabilă să emită judecăți apreciativ-optative asupra unor probleme de interes comun. Într-un anumit sens, publicul reprezintă o comunitate spirituală, constituită pe anumite criterii variabile de la un caz la altul, dar de care subiecții participanți pot să nu fie pe deplin conştienți.

În toate cazurile, este vorba de o orientare relativ unitară a membrilor unui grup real (circumscris într-un spațiu determinat) sau virtual (aflați la distanță unii de alții) în raport cu un eveniment cu semnificație pentru categoria socială din care fac poate. Astfel, în funcție de modul de implicare, vom putea distinge mai multe categorii: a) *publicul participativ* (la un spectacol cultural - de pildă); b) publicul *ocazional* (constituit ad-hoc datorită unui eveniment neprevăzut, dar care suscită un

anumit interes); c) publicul ca *asistenţă instituţionalizată* sau semi-instituţionalizată (participanţii la o manifestaţie de interes general); d) publicul *virtual* (format din categoriile sociale, dispersate spaţial, pentru care un eveniment social poate avea importanţă; alegătorii din campania electorală, de exemplu) ş.a. Dintre multiplele variante de sensuri, în psihosociologie vom reţine definiţia care acordă publicului calitatea de comunitate virtuală, formată din oameni care au aceleaşi atitudini sau credinţe faţă de aspectele actuale şi semnificative ale vieţii, deşi pot fi dispersaţi în spaţiu şi fără conştiinţa apartenenţei la respectiva comunitate.

Pornind de la aceste două noţiuni, *opinia publică* poate fi înţeleasă cel mai simplu într-o formă pur tautologică: ca *opinie a unui public.* Nuanţând însă, vom identifica două ipostaze ale acestei noţiuni, implicând abordări complementare: a) ca *fenomen psihosocial,* care are drept rezultat apariţia la nivelul unor grupuri statistice a unor orientări relativ unitare în ceea ce priveşte interpretarea unui fapt social semnificativ; b) ca produs *concret* al acestor procese interactive, constând din păreri sau judecăţi evaluativ-opţionale referitoare la faptul în cauză; acestea, deşi formulate sau decelabile la nivel individual, au caracter emergent la nivelul unor grupuri şi categorii sociale, fiind rezultatul interacţiunilor şi intercondiţionărilor dintre persoane, grupuri, organizaţii şi instituţii sociale. Complexitatea şi importanţa socială a fenomenelor şi proceselor psihosociale legate de structurarea şi funcţionarea opiniei publice au condus la constituirea *doxantologiei* ca ramură a psihologiei sociale, dar şi ca domeniu interdisciplinar de cercetare a acestei problematici. Aici se abordează din multiple perspective procesele de constituire, structurare, manifestare, evoluţie, transformare şi manifestare a opiniei publice în plan social, politic, economic, cultural, educaţional şi psihoindividual - cu un accent deosebit pe tehnicile de evaluare şi interpretare a opiniilor.

Datorită complexităţii acestei problematici, în literatura de specialitate vom întâlni numeroase definiţii şi interpretări date noţiunii de opinie publică, cele mai multe având însă un caracter convergent sau complementar. Astfel, pentru **Albig**, opinia publică constă în opiniile individuale, aşa cum rezultă din interacţiunea lor în sânul unui grup determinat în ceea ce priveşte o problemă de interes comun. Pentru **C. Zamfir** şi **L. Vlăsceanu**, opinia publică reprezintă un ansamblu de cunoştinţe, convingeri şi trăiri afective manifestare cu intensitate relativ mare de membrii unui grup sau ai unei comunităţi faţă de un anumit domeniu de importanţă socială majoră. Pentru **Doob**, opinia publicului este expresia atitudinilor oamenilor reuniţi în grupuri în jurul unui subiect central, iar pentru **P. Popescu-Neveanu** este un fenomen psihosocial al cărui conţinut este dat de aprecierea generalizată a unei populaţii (grupuri) asupra diferitelor aspecte de interes ale vieţii sociale.

Deşi atât de diferite în formă, aceste definiţii, ca şi multe altele întâlnite în literatura de specialitate relevă câteva elemente comune, care pot constitui repere pentru înţelegerea dimensiunilor operaţionale ale noţiunii. Astfel: a) opinia publică este în mod evident expresia fenomenală a interacţiunilor sociale cu caracter dinamic dintre persoane grupuri şi categorii ale populaţiei, pe de o parte, şi idei, fapte, evenimente, obiecte sau comportamente sociale, pe de altă partea b) respectivele elemente au totdeauna o semnificaţie (importanţă) reală şi actuală pentru subiecţii care-şi exprimă opinia; c) aceste semnificaţii nu au un caracter univoc pentru toate persoanele sau grupurile care constituie comunitatea în cauză; dimpotrivă, elementele au un caracter problematic, fiind susceptibile la interpretări diferite şi chiar opuse, în funcţie de o serie de factori psihoindividuali şi psihosociali; d) constituirea opiniilor publice este rezultatul unui proces dinamic, având intensităţi, extensiuni şi durate

foarte diferite de la un caz la altul, în funcție de structura publicului; e) formarea şi manifestarea opiniei publice implică o multiplă fundamentare şi condiționare de ordin axiologic, cognitiv, afectiv, atitudinal şi motivațional; f) opiniile odată configurate şi stabilizate prefigurează de regulă acțiuni sociale reale sau potențiale din partea persoanelor sau grupurilor care le exprimă: alegeri / respingeri, implicare/dezimplicare , participare/evitare etc.

Definiție

Pornind de la aceste sublinieri, vom defini sintetic opinia publică ca *un fenomen psihosocial interactiv, care exprimă interpretarea şi semnificația valorică acordată unor elemente concrete, actuale şi controversate ale vieții sociale: idei, fapte, evenimente, comportamente sau obiecte de interes general.*

Caracteristicile opiniei publice. Fiind un fenomen deosebit de complex în care interacționează numeroase elemente de ordin structural şi funcțional, opinia publică comportă o serie de caracteristici psihosociale care se pot constitui atât ca planuri de abordare teoretică şi experimentală, cât şi ca dimensiuni şi indicatori cu valoare operațională. Iată câteva dintre cele mai importante.

I. Conținutul. Se referă la ceea ce constituie „substanța" de fond a unei opinii publice deja formulate: *judecăți de valoare* cu sensuri explicite sau implicite (bun, rău, util, inutil, adevărat, fals, plăcut, neplăcut etc.); *opțiuni,* constând din o alegere dintre mai multe variante posibile (doresc, nu doresc, prefer, vreau ş.a.); *sprijin* pentru o idee, persoană, eveniment etc.; *contestare* ş.a *2. Domeniul de referință.* Relevă sectorul vieții sociale în raport cu care se formulează opinia publică: domeniul politic, economic, educațional, militar, cultural sau religios; cu referință la persoane, grupuri, organizații sau instituții sociale; vizând teze, proiecte, ideologii, acțiuni proiectate sau evenimente în curs de desfăşurare etc., cu specificație că opiniile au totdeauna un referențial concret, actual şi de larg interes.

3. Organicitatea. Exprimă relevanța conținutului opiniilor publice în raport cu aspectele considerate esențiale pentru viața comunității. Din acest punct de vedere pot exista atât opinii periferice, fluctuante şi incongruente, referitoare la aspecte secundare ale vieții sociale, cât şi opinii fundamentale, centrale şi stabile, cu referință la aspectele principale ale publicului respectiv. Opiniile cu o înaltă organicitate derivă şi se formulează în raport cu ceea ce este esențial pentru destinul social al unei comunități.

4. Fundamentarea. Se referă la sistemul de valori, norme, credințe, idei, informații, sentimente, atitudini, stereotipuri, prejudecăți, tradiții, obiceiuri şi experiențe sociale semnificative pe care se structurează o anumită opinie sau un curent de opinie. Configurația factorilor cognitivi, axiologici, afectivi, motivaționali şi atitudinali este esențială pentru a înțelege forța, persistența şi efectele opiniilor asupra celor care le împărtăşesc. Prin evidențierea factorilor de fundamentare a opiniilor se poate elabora strategia optimă de influențare a acestora, în sensul întăririi sau contracarării efectelor sociale.

5. Nivelul de cristalizare. Exprimă gradul de organizare, maturizare şi stabilizarea a conținutului opiniilor publice, în funcție atât de calitatea factorilor pe care se fundamentează , cât şi de caracteristicile proceselor relaționale la nivel interpersonal sau grupal care le mediază apariția şi structurarea. Se poate evalua pe o

scară cu mai multe trepte, de la opinii difuze, slab configurate, până la opinii foarte bine structurate şi stabilizate.

6. *Persistența.* Evidențiază durata de existență activă a unor opinii, parametru care este condiționat de gradul de structurare, de natura fundamentării, de caracteristicile publicului, de factori culturali şi educaționali, cât şi de evoluția contextului social, politic şi economic.

7. Extensiunea Relevă gradul de difuzare a unei opinii în rândurile unei comunități, adică măsura în care este cunoscută şi împărtăşită de membrii acesteia. Indicatorii statistici ai unor sondaje de opinie exprimă în principal acest aspect, care este deosebit de important pentru evaluarea unei stări de fapt şi pentru predicția comportamentală a populației investigate.

8. *Activismul.* Exprimă faza dinamică în care se găseşte o opinie la un moment dat. Din acest punct de vedere, aceasta poate fi într-o formă latentă, activă (în diferite grade) sau revolută. De fapt, constituirea şi manifestarea unei opțiuni poate trece succesiv prin mai multe etape, cu grade diferite de activism, determinat în primul rând de factorii de fundamentare şi de contextul social general în care are loc procesul.

9. *Flexibilitatea.* Exprimă permeabilitatea opiniei deja structurate la idei şi concepții şi argumente de altă natură decât cele care au fundamentat-o, cât şi susceptibilitatea de a suporta modificări. Această calitate este corelativă cu toleranța, pe de o poate, şi dogmatismul, pe de altă poate.

10. Forma de manifestare. Opiniile se pot obiectiva în forme diferite, în funcție de factorii structurali de fond şi cei conjuncturali: rumoare, zvon, idei şi opțiuni structurate şi argumentate consistent, stereotipuri şi prejudecăți. Fiind rezultatul unui proces dinamic, opiniile pot căpăta succesiv mai multe forme, începând cu simpla „rumoare“ sau „şoaptă“, până la stereotipurile cele mai persistente şi rigide. Acest lucru necesită însă o perioadă îndelungată.

11. Sensul de exprimare. Opiniile au tendința de polarizare pe direcțiile pozitiv-negativ, favorabil-nefavorabil, susținere-contestare ş.a.m.d. De cele mai multe ori, se pot identifica grade de implicare pe o direcție sau alta, folosind o scală de tipul următor: -3 -2 -1 (0) +1. +2 +3 , cu sublinierea faptul că neutralitatea într-o anumită problemă de interes general exprimă de fapt lipsa oricărei opinii; opinia înseamnă în primul rând formularea unei opțiuni.

11. Forța. Se referă la capacitatea opiniilor de a genera luări de poziție active, acțiuni care să vizeze transformarea realității şi antrenarea unor categorii sociale în direcția care să corespundă opțiunilor pe care le implică. Opiniile ajunse credințe, convingeri şi dogme au - aşa cum s-a văzut în istorie - o considerabilă forță revoluționară, de transformare a societății şi oamenilor. Forța unei opinii este în funcție de elementele care o fundamentează , de extensiunea şi profunzimea curentului de opinie în rândul diferitelor categorii sociale, precum şi de contextul social-istoric în care acesta se manifestă.

Prin operaționalizarea acestor caracteristici, adică prin elaborarea unui sistem de dimensiuni, indicatori şi indici care să permită evaluarea lor obiectivă într-un anumit spațiu experimental se poate obține un modul care să evidențieze modul specific de structurare a opiniilor în cadrul diferitelor categorii sociale. Într-adevăr, se constată că atât pentru categorii sociale foarte largi, structurate într-un anumit spațiu cultural şi geografic -cum sunt popoarele şi națiunile, de exemplu - cât şi pentru categoriile mai restrânse-cum sunt comunitățile etnice, religioase, profesionale, rurale sau urbane ş.a. – există moduri specifice de structurare a opiniilor şi curentelor de opinie.

Urmând această cale, se poate constata că ponderea factorilor axiologici, cognitivi, afectivi, motivaţionali, a celor legaţi de tradiţii, stereotipuri şi prejudecăţi care intervin în formarea opiniilor este foarte diferită de la o comunitate la alta. Astfel, în timp ce în comunităţile de tip occidental prevalează factorii informaţionali, de motivaţie conjuncturală şi de experienţă socială, în cadrul comunităţilor de tip oriental predomină factorii axiologici legaţi de tradiţii, stereotipurile şi factorii emoţionali. Diferenţe sensibile .se constată şi între comunităţile rurale şi cele urbane, sau între categoriile sociale diferenţiate pe criterii profesionale (profesii tehnice şi umaniste, de exemplu).

Funcţiile psihosociale ale opiniei publice. Fiind un fenomen cu un accentuat caracter integrativ în raport cu multiplele dimensiuni ale vieţii individuale şi sociale, opinia publică devine la rândul său un *element funcţional constitutiv* al oricărui sistem social, îndeplinind în această calitate o serie de funcţii psihosociale, ale căror efecte sunt direct observabile atât la nivelul sistemului integral, cât şi la acela al unor componente ale acestuia: subsistemul politic, economic, juridic etc. În literatura de specialitate sunt reţinute ca esenţiale următoarele funcţii (24; 30; 204 ş.a.):

(a) *Funcţia normativ-axiologică,* prin care se afirmă, se promovează şi se consolidează la nivelul comunităţii un anumit sistem de norme şi valori sociale, fundamentate istoric şi considerate prin consens a avea relevanţă pentru viaţa comunitară. Prin sancţionarea publică a oricărui comportament deviant se contracarează apariţia unor factori disolutivi, reiterându-se totodată consensul asupra valorilor şi normelor care asigură coeziunea comunitară.

(b) *Funcţia expresivă* relevă calitatea opiniei publice de a obiectiva într-o formă specifică gândurile, sentimentele şi atitudinile membrilor unei comunităţi. Prin „luarea de poziţie" pe care o implică totdeauna, opinia devenită publică exprimă atât modul de percepere a unui fapt, cât şi interpretarea care i se dă din perspectiva structurilor subiective ale membrilor unei colectivităţi. Profilul opiniei publice constituie de fapt radiografia „sufletului colectiv" care afirmă grupurile şi categoriile sociale în sânul cărora se formează.

(c) *Funcţia de socializare* exprimă capacitatea opiniei publice de a oferi repere relativ consensuale pentru ceea ce este considerat bine sau rău, util sau inutil, dezirabil sau indezirabil într-o societate; prin aceasta se stabilesc şi coordonatele normative şi axiologice care corespund unei optime integrări sociale a membrilor unei comunităţi. Prin sancţionarea comportamentelor deviante de la ceea ce se consideră a fi „zona de normalitate", precum şi prin promovarea a tot ceea ce corespunde valorilor, tradiţiilor şi obiceiurilor unei comunităţi, procesul socializării şi integrării psihosociale este controlat şi corectat în mod continuu şi eficient prin intermediul opiniei publice.

(d) *Funcţia de control social* constă în capacitatea opiniei publice de a exercita o presiune asupra factorilor de decizie, în sensul orientării acţiunilor acestora într-o direcţie care să corespundă intereselor şi aspiraţiilor majorităţii. Opinia publică este o forţă politică, socială şi chiar economică de care nu se poate să nu se mai ţină cont în societatea contemporană.

(e) *Funcţia consultativă* relevă calitatea opiniei publice de a oferi sugestii rezolutive, soluţii şi interpretări pentru situaţiile problematice importante de interes general. În funcţie de natura sistemului politic (democrat sau autoritar), rolul consultativ al opiniei publice poate fl amplificat sau diminuat, dar nu poate în nici o împrejurare să fie anulat., decât cu riscuri considerabile pentru viabilitatea respectivului sistem social sau politic.

(f) *Funcția deliberativă* se manifestă prin luarea în discuție publică, analizarea şi exprimarea unor opțiuni care validează una sau alta dintre soluțiile propuse de diferite forțe sociale şi politice. Cu o tradiție care vine din Grecia Antică, sistemele parlamentare moderne nu fac altceva decât să activeze direct sau indirect această funcție, prin antrenarea comunităților în luarea deciziilor.

Structura şi dinamica opiniei publice

Formarea opiniei publice constituie un proces dinamic, în cadrul căruia interacționează factori de natură *socială* (politici, economici, culturale, juridici ş.a.), *psihosocială* (caracteristicile grupurilor şi organizațiilor, sistemul de interacțiuni dintre acestea şi fiecare membru al colectivității, precum şi influențele specifice pe care le exercită) şi *psihoindividuală* (caracteristici ale personalității, nivel de instrucție, grad de integrare socială, statut social, experiență de viață etc.).

Din interacțiunea acestor factori rezultă *fenomenul de opinie,* manifestat ca *serii complementare de tendințe* centrale la nivelul unei comunități reale sau virtuale. Într-adevăr, numai ca o situație de excepție vom întâlni o opinie unanimă, de cele mai multe ori fiind vorba de două sau mai multe orientări de bază ale opiniilor unor categorii diferențiate în cadrul colectivității de bază; diferențierea are loc datorită acțiunii unora dintre factorii mai sus menționați, deveniți astfel criterii de formare a *grupurilor de opinie.* Fiecare grup de opinie se constituie ca formatorul, dar şi purtătorul uneia dintre variantele complementare de opinie care circulă la nivelul comunității respective.

Formarea opiniilor presupune o succesiune de faze, diferențiate în funcție de rolul jucat de unul sau altul dintre factorii determinanți. În principiu, procesul implică următoarele momente esențiale:

- Contactul cu un fapt social *cu semnificație* pentru persoana, grupul social sau organizația la nivelul cărora se va configura opinia.
- Activarea seturilor cognitive, afective şi atitudinale corespunzătoare faptului social declanşator; în urma acestui proces rezultă o atitudine spontană, difuză şi în mare măsură inconştientă față de faptul respectiv, atitudine care poate fi pozitivă sau negativă, de aprobare sau dezaprobare.
- În contextul raporturilor sociale fireşti, se compară schema atitudinală astfel formată cu aceea a celor din jur, rezultând o idee de aprobare-dezaprobare, însă foarte vagă, fluidă şi insuficient fundamentată rațional şi afectiv.
- Interesul astfel declanşat determină căutarea mai mult sau mai puțin sistematică a unor informații considerate obiective şi a unor comentarii autorizate despre faptul petrecut; aceste elemente informaționale pot fi obținute în principal prin intermediul mass-media, dar şi în urma unor contacte directe cu persoane sau documente considerate relevante.
- Are loc o cristalizare a ideilor până atunci vagi şi inconsistente într-o opinie personală, suficient de bine susținută rațional şi emoțional.
- Pe fondul interesului astfel creat, au loc discuții, controverse şi dezbateri cu cei din jur, cu argumente pro şi contra, de o parte şi de alta, ceea ce are drept rezultat adoptarea unei atitudine „de sinteză". Aceasta este în mare măsură convergentă cu aceea a întregului grup, sau a unei părți a acestuia, rezultând coagulări de opinie convergente sau divergente.
- Se constituie astfel grupurile de opinie, care vor continua dezbaterile, consolidându-le şi direcționându-le mult mai exact în raport cu interesele comune ale

susținătorilor. Opinia de grup va căpăta o susținere mult mai puternică, proporțională cu mărimea grupului, statutului social al membrilor şi prestigiului social al acestora.

În acest context are loc implicarea grupului într-o acțiune sau decizie, prin aceasta opinia devenind o forță socială care încearcă să adecveze realitatea la sistemul de valori, norme, motivații şi tradiții care a fundamentat structurarea respectivului curent de opinie.

În funcție de efectele impactului cu realitatea socială, sau sub incidența unor noi informații sau influențe interne sau externe, opiniile ajunse într-o anumită fază de structurare pot fi revizuite, transformate sau chiar reprimate, după cum pot deveni în timp sisteme doctrinare sau dogme, cu o foarte largă extindere la nivelul diferitelor categorii de grupuri sau sociale.

Modelul de mai sus evidențiază existența unor factori macrosociali, microsociali şi individuali, care prin interferența lor determină forme şi niveluri specifice de manifestare a opiniei publice. Dintre aceştia, cei mai importanți sunt următorii:

a) tipul general de societate şi de cultură organizațională (democrată sau autoritară; agrară, industrială sau informatizată; sistemul instituțiilor culturale dominante; credințele, prejudecățile şi stereotipurile cu rol dominant în viața socială, climatul social general etc.);

b) caracteristicile sistemelor de educație generală şi instrucție profesională (nivelul mediu de instrucție pe categorii sociale; permisivitatea şi creativitatea; valorile educaționale fundamentale ş.a.);

c) particularitățile sistemelor de comunicație în masă (specificul şi varietatea acestora; gradul de independență politică, economică şi culturală; promptitudinea şi obiectivitatea informării);

d) structura morfologică a populației (categorii de vârstă, sex, profesii, etnii, densitate etc.);

e) particularități psihosociale ale grupurilor primare (tipul de grupuri la care membrii comunității participă simultan sau succesiv; climatul psihosocial din interiorul acestora; specificul relațiilor interpersonale promovate; gradul de deschidere spre exterior, conservatorismul şi permeabilitatea la nou, profunzimea comunicării interpersonale, suportul afectiv şi motivațional al participării la viața de grup etc.);

f) profilul personalității de bază pentru diferitele categorii sociale care compun populația investigată (categorii etnice, religioase, profesionale, de sex şi vârstă ş.a.).

Considerabila experiență câştigată prin desfăşurarea a nenumărate sondaje de opinie, mai ales în SUA şi Europa Occidentală - însă mai recent şi în unele țări central-europene, arată o puternică Influență a morfologiei sociale asupra structurii opiniei publice. Prin morfologia socială se înțelege distribuția unei populații după criterii de vârstă, sex, nivel de instrucție, profesie, apartenență etnică şi religioasă, mediu social - urban sau rural, nivel de cultură, distribuție şi densitate geografică etc. (24; 30).

De exemplu, s-au constatat diferențieri interesante la nivelul opiniei publice în funcție de sex: femeile se pare că sunt mai conservatoare decât bărbații, ținând mai mult la păstrarea unor tradiții şi obiceiuri; totodată sunt mai susceptibile la influențe externe, realizate prin mass-media şi alte mijloace de propagandă. Fetele sunt într-o mai mare măsură dependente de opinia părinților decât băieții, fiind mai intolerante în păreri decât aceştia. Pe de altă poate, oamenii mai în vârstă sunt mai tradiționalişti şi conservatori decât tinerii, acceptând cu mare greutate schimbări majore în concepțiile lor politice sau etice. Categoriile cu nivel superior de instrucție şi cultură sunt mai nonconformiste, cu note accentuate de cosmopolitism, înțeles ca tendința de a prelua modele culturale străine, din zone care au un nivel superior de dezvoltare într-un anumit domeniu care le-ar putea conferi un statut social mai înalt. Studenții din domeniile umaniste sunt mai deschişi spre valorile spirituale, comparativ cu cei din domeniile tehnico-economice, care preferă valorile materiale.

Diferențe notabile se constată şi între populațiile din mediul rural sau urban. În timp ce comunitățile rurale sunt tradiționaliste şi conservatoare cu obiceiurile şi valorile lor, cu tendința de a privi cu neîncredere tot ceea ce este nou, dar şi cu resemnare în fața evenimentelor pe care nu le pot controla. Dimpotrivă, mediile industrial-urbane acceptă şi promovează preponderent concepții utilitariste şi de oportunism material, cu o mai mare deschidere spre nou, dacă aceştia se poate dovedi mai profitabil. Aceste diferențe sunt însă destul de relative, mai ales în condițiile actuale în care influența mass-media este considerabilă şi cu penetrare în poate mediile sociale, când mobilitatea profesională şi rezidențială şterge progresiv granițele dintre oraş şi sat, precum şi dintre diferitele categorii sociale.

Alte categorii de factori macrosociali sunt legați de specificul sistemului politic dintr-o țară, nivelul de dezvoltare economică şi activitatea partidelor politice. În țările dezvoltate din punct de vedere economic se constată o tendință tot mai accentuată de a renunța la valorile spirituale tradiționale, în favoarea unora de natură instrumental-utilitară. Opiniile devin astfel tot mai circumstanțiale, ghidate într-o măsură considerabilă de modelele şi interpretările „gata fabricate“ de puternicele sisteme de informare în mas ă. Trecerea la societatea informatizată modifică profund mecanismele psihosociale prin care se formează şi se manifestă opinia publică ca dimensiune esențială a vieții sociale. Consecințele sunt deja vizibile, iar previziunile lui **O. Spengler** referitoare la ciclurile pe care le parcurg culturale în evoluția lor par a fi de o acută actualitate.

Structura opiniei publice. După cum rezultă din cele expuse mai sus, opinia publică nu poate avea un caracter omogen, ea fiind diferențiată în funcție de morfologia socială (structura publicului), de sensul opțiunilor (pozitiv sau negativ) şi de gradul de elaborare a ideilor, convingerilor şi sentimentelor pe care se fundamentează.

(I) În ceea ce priveşte *natura publicului,* se acceptă că acesta se poate prezenta în trei ipostaze: 1) *publicul general:* cuprinde totalitatea membrilor unei comunități, interesați de problemele şi aspectele cele mai semnificative pentru întreaga comunitate (principalele orientări politice, direcțiile strategice ale dezvoltării economice, opțiunile privind alianțele internaționale, sistemul de vot, politica de protecție socială ş.a).; 2) *publicul particular:* se compune din grupurile reale sau virtuale din cadrul unei comunități, interesate de problemele de interes comun, dar care împărtăşesc aceleaşi valori şi opțiuni; deci, în cadrul publicului general vom avea mai multe publicuri particulare, în funcție de principalele opțiuni privind problemele generale ale comunității în ansamblul său (este cazul grupurilor care- împărtăşesc fie

concepția centralizării în economie, fie pe aceea a descentralizării); 3) *publicul special:* se compune din grupuri interesate de probleme care nu au caracter general, fiind structurate în jurul unor valori specifice unui anumit domeniu al vieții sociale (este cazul suporterilor dintr-un anumit sport, a celor interesați de informatică şi Internet, a grupurilor profesionale care se exprimă într-o problemă specifică lor etc.).

Corespunzător acestor categorii de public, vom avea şi opinii publice cu caracter general, particular sau special, în funcție de gradul de generalitate, relevanță şi susținere a valorilor în jurul cărora se structurează. De remarcat că la rândul său, fiecare categorie de public poate avea o morfologie socială specifică, diferențiată de la caz la caz. Deci, studiile de opinie trebuie să ia în considerare atât morfologia socială la nivelul întregii comunități, cât şi aceea de la nivelul fiecărei categorii de public, obținând astfel informații deosebit de relevantă asupra factorilor care determină structurarea curentelor de opinie.

(II) În ceea ce priveşte diferențierea opiniei publice *în funcție de orientare,* aceasta este dată de numărul soluțiilor rezonabile pentru faptul social problematic care a inițiat opțiunile. De cele mai multe ori asemenea situații problematice comportă două orientări (favorabile sau nefavorabile, sau două soluții alternative), însă sunt şi alte situații care comportă un număr mai mare de opțiuni posibile (cum este în cazul opțiunii pentru un partid politic dintr-o serie mai numeroasă). Pe această dimensiune, structura opiniei publice apare ca pondere relativă a opțiunilor pentru fiecare variantă activă, considerată viabilă de un număr minim de persoane. În acest context, *curentul de opinie* apare ca o dominantă în extensiune asupra unei opțiuni care câştigă teren.

(III) În raport cu ponderea factorilor psihoindividuali şi psihosociali care fundamentează opinia publică, **F. Tonnies** identifică mai multe niveluri ale acesteia: a) *nivelul motivațional,* constituit dintr-un conglomerat de dorințe şi sentimente vagi, intenții şi aspirații difuze, care dau substanță voinței comune a unei colectivități; se formează astfel elementul de fond în care vor fi inserate progresiv alte elemente de ordin emoțional, motivațional, atitudinal şi cognitiv, cu un grad mai înalt de structurare; b) *nivelul privat,* format din proiecțiile

subiective, aşteptările şi ideile unui public care se elaborează la nivelul simțului comun în ceea ce priveşte evaluarea unei situații sociale problematice; c) *nivelul evenimențial,* constituit din aşteptările şi proiecțiile axiologice şi normative cu valoare de referențial pentru întreaga comunitate în ceea ce priveşte evenimentul-obiect al opiniei publice; d) *nivelul consistent,* este expresia agregării şi polarizării opiniilor particulare, pe fondul sentimentului că toți membrii comunității gândesc şi simt la fel în raport cu o anumită problemă; la nivelul cel mai înalt de structurare, se formează un curent de opinie foarte puternic, în care este antrenată unitar întreaga comunitate.

Se poate adopta şi o altă perspectivă de evaluare, avându-se drept criteriu gradul de structurare a factorilor implicați în generarea opiniei publice: factori informaționali, cognitivi, emoționali, motivaționali sau atitudinali. Utilizând instrumente de investigare special elaborate, se poate obține o analiză mult mai nuanțată privind profilul factorilor de fundamentare a opiniei publice.

(IV) În ceea ce priveşte *forma de manifestare ,* opinia publică se poate prezenta sub formă de rumori, zvonuri, stereotipuri, prejudecăți, opinii consistente şi curente de opinii.

Rumoarea se prezintă ca „zgomot surd de voci", şovăielnică, impersonală, anonimă şi relativ inconsistentă. Se formează sub influența unui eveniment cu o mare încărcătură emoțională, despre care nu se dețin suficiente informații şi care se produce într-un context ambiguu, care nu reuşeşte însă să polarizeze vectori motivaționali bine

configurați. Rumoarea îndeplineşte în principal o funcție cathartică, emoțională şi de comunicare, componentele rațional-explicative având o pondere relativ scăzută în structura acesteia; de aici rezultă sensibile deformări, schematizări sau augmentări ale conținutului, corelativ cu un pronunțat fenomen de condensare, deplasare sau asimilare reciprocă a detaliilor, precum şi de diminuare a importanței elementelor principale.

Zvonurile sunt forme de opinii transmise de regulă pe cale orală, fundamentate pe ştiri, afirmații sau relatări prezentate ca adevărate, dar fără să existe posibilitatea verificării corectitudinii acestora. Pe un fond emoțional adecvat, chiar criteriile de veridicitate sunt ignorate, rezultând deformări, exagerări şi asocieri cu totul neaşteptate. Adevărate sau false, zvonurile sunt poate cel mai vechi *mijloace de comunicare în masă,* îndeplinind complexe funcții psihosociale, cum sunt cele care derivă din *nevoia de contact social, de cunoaştere şi comunicare interpersonală,* dar şi *de participare* – chiar indirectă la ceea ce pare mai spectaculos în viața unei comunității. Deşi sună paradoxal, zvonurile sunt modalități secundare de integrare socială, facilitând contactele interpersonale şi participarea *sui generis* la viața socială.

Apariția zvonurilor este legată de un anumit context social în care o persoană, o întâmplare sau eveniment prezintă o importanță aparte pentru colectivitate, dar asupra cărora nu se pot obține informații certe, fiind nevoie de o „improvizație cognitivă" pentru a se asigura coerența respectivei situații. Într-un anumit sens, zvonurile sunt produsele „imaginarului social", exprimând atât particularitățile unei situații sociale generale, cât şi pe acelea ale grupurilor şi persoanelor aflate sub incidența acestora. Zvonul este prin excelență un fenomen interrelațional, rezultat al unei deliberări colective informale, desfăşurată pe fondul unei anumite ambiguități informaționale. După cunoscuta opinie a sociologului american **T. Shibutani**, zvonurile sunt ştiri improvizate, a căror amploare este dată de produsul dintre importanța unui eveniment şi ambiguitatea sa: **Z = Importanță x Ambiguitate** (108, 32). Interpretând dintr-o altă perspectivă această relație, zvonul ne apare ca o acțiune de comunicare-informare spontană, prin care se restabileşte echilibrul cognitiv în cadrul unei situații sociale de actualitate şi de interes general.

Cercetări deosebit de interesante asupra zvonurilor au fost desfăşurate de **G. Allport, L. Postman, G. Amado, A. Guinet, J-N. Kopferer** ş.a.

Astfel, în accepția lui **Allport**, şi P**ostman**, zvonul este un enunț legat de evenimentele la zi, destinat a fi crezut, ce se raportează la actualitate, colportat din om în om, în lipsa unor informații concrete care să-i ateste exactitatea. Încercând să explice exagerările şi deformările caracteristice zvonurilor, aceştia au identificat trei legi care acționează în procesul de transmitere a mesajelor:

a) *Legea nivelării* relevă procesul de reducție, comprimare şi sărăcire progresivă a conținutului unui zvon, în aşa fel încât după 5-6 secvențe de retransmitere se pierde până la 70 % din conținutul informațional inițial al mesajului. Prin urmare, conținutul devine mai schematic, mai scurt şi mai uşor de înțeles, de relatat şi de transmis mai departe.

b) *Legea accentuării* evidențiază tendința sublinierii detaliilor în procesul transmiterii mesajului, percepția şi reproducerea fiind selectivă şi deformatoare. c). *Legea asimilării* scoate în evidență tendința de a prelua prejudecățile, mentalitățile, interesele, sentimentele şi stereotipurile verbale ale celor care relatează la conținutul mesajului pe care îl transmit Cu alte cuvinte, structura zvonului dezvăluie caracteristicile psihosociale şi structurile cognitive, afective şi motivaționale a celor implicați în procesul difuzării mesajelor, pe care le *deformează într-un sens*

revelatoriu. Sau, parafrazându-l pe **J.N. Kopferer**, fiecare zvon îşi are publicul său, pe care îl şi reprezintă prin conţinut şi formă.

Stereotipurile sunt o altă formă sub care se poate manifesta opinia publică. După cum s-a arătat într-un capitol anterior, stereotipurile sunt imagini, scheme cognitive sau credințe simplificate, durabile şi preconcepute (anterioare oricărei analize raționale profunde), care se aplică în interpretarea caracteristicilor şi comportamentelor unor persoane, grupuri sau evenimente sociale. Sunt *clişee de gândire* care „economisesc travaliul mintal“, dar simplifică şi schematizează totodată realitatea. Opinia publică se structurează adesea în jurul unor asemenea stereotipuri, care direcționează astfel cursul gândirii şi imaginației colective.

Prejudecățile îndeplinesc un rol asemănător, diminuând spiritul evaluativ--critic în favoarea unor asertiuni generalizatoare şi neverificabile, bazate cel mai adesea pe factori afectivi şi motivaționali, şi mult mai puțin pe o cunoaştere reală a faptelor la care se referă. Îndeplinesc frecvent rolul unor „centre de cristalizare" a opiniilor colective, afectându-le gradul de adecvare la realitate.

Opiniile consistente au un conținut coerent, susținut de un fond informațional bine structurat şi actualizat, aflat în consonanță cu elementele de ordin afectiv, motivațional şi atitudinal. Este vorba de aşa numita „opinie argumentată şi rațională, neviciată de interferențele cu unele dintre formele mai sus menționate. Când o asemenea formă prevalează în cadrul unei comunități, ea devine *curent de opinie,* având o remarcabilă forță persuasivă.

Comunicarea de masă şi opinia publică

Din cele expuse anterior rezultă că opinia publică constituie una dintre dimensiunile esențiale ale vieții sociale, în măsura în care prin conținutul şi forma sa de manifestare dă expresie interacțiunii dintre individual şi social, dintre persoane, grupuri, organizații şi instituții sociale, precum şi dintre valori, norme şi acțiunile sociale . Opiniile polarizează energiile comunității, activează sistemele atitudinale şi prefigurează acțiunile, devenind astfel atât un *instrument esențial al controlului social,* cât şi *suport pentru diferitele categorii de activități* sociale: politice, economice, educaționale, juridice sau de apărare.

Analiza procesului psihosocial de formare a opiniei publice evidențiază rolul determinat a doi factori, aflați într-o strânsă interdependență: *informarea şi comunicarea* socială. Prin informare se asigură suportul cognitiv-rațional necesar structurării opiniilor individuale şi publice, iar comunicarea reprezintă atât condiția disipării informației în plan intracomunitar, cât şi elementul central al mecanismului psihosocial prin care se structurează opinia publică expresie a sentimentelor, gândurilor şi motivațiilor emergente ale colectivității. Într-un sens mai larg, comunicarea reprezintă infrastructura tuturor raporturilor sociale şi – în consecință – chiar a întregii vieți sociale.

Comunicarea ca fenomen psihosocial se poate analiza la mai multe niveluri: comunicare interpersonală, intragrupală, intergrupală, organizațională şi de masă, fiecare dintre aceste forme având unele caracteristici specifice, după cum s-a arătat într-un capitol anterior (v. cap. 4.3. şi 6.2.). Însă, rolul determinat în formarea opiniilor îl are *comunicarea de masă,* ale cărei forme, funcții şi efecte vor fi prezentate în continuare, având un specific cu totul aparte.

Definiție

Prin *comunicarea de masă* se înțelege *o activitate socială dirijată, prin care informațiile și interpretările complementare acestora sunt distribuite selectiv în cadrul unei colectivități, folosind o serie de mijloace specifice, vizuale și auditive.*

Totalitatea acestor mijloace constituie ceea ce se numește în mod curent „mass-media": radioul, televiziunea, presa scrisă, afișele, „fluturașii". Comunicarea de masă poate fi: *formală,* organizată și controlată de instituțiile oficiale, sau *informară; continuă* sau *discontinuă; distribuită uniform* sau *diferențiat* pe anumite zone geografice. Din punct de vedere al mijlocului tehnic folosit pentru distribuirea mesajelor, poate fi: *auditivă* (radioul sau sistemele de sonorizare) sau *vizuală* (televiziune, presa scrisă, afișele etc.). De cele mai multe ori sunt combinate mai multe procedee de realizare a comunicării în masă, rezultând astfel un impact mult mai puternic asupra opiniei publice. Este de reținut că aproximativ 85 % din informația cu impact subiectiv este recepționată pe cale vizuală, ceea ce - alături și de alte caracteristici - explică considerabila influență a televiziunii asupra opiniei publice.

Având în vedere diversitatea instituțiilor sociale interesate în folosirea mijloacelor de comunicare în masă, este util a se distinge între „sursa de influență și control“, „centrul de elaborare strategică a activității de comunicare în masă“ și „emițătorul propriu-zis de mesaje“.

Spre deosebire de comunicarea interpersonală, comunicarea de masă are un caracter unilateral, este dirijată Spre un număr mare de receptori potențiali, iar efectele mesajului transmis pot fi constatate numai indirect, evaluând opinia publică și modificările atitudinale aferente (prin sondaje), sau observând modificările statistice ale comportamentului individual, de grup sau organizațional.

Acest modul poate fundamenta o primă paradigmă de abordare teoretică și experimentală a procesului de comunicare în masă, precum și a fenomenelor psihosociale adiacente. Fiecare dintre elementele indicate mai sus trebuie să constituie o direcție de cercetare, dar și un joc unde se poate acționa programatic asupra comunicării, în sensul determinării anumitor efecte la nivelul atitudinilor și opiniilor publice formate sub influența acesteia.

Astfel, se studiază:

a) sursa de informații obiective (natura informațiilor, cantitatea, adecvarea la realitate, modalitățile de obținere a informațiilor, existența factorilor perturbatori ș.a.);

b) caracteristicile psihosociale ale emițătorului - deci ale centrului mass-media (modul cum se selectează, ponderează și se codifică informația sub formă de mesaj);

c) parametru mesajului care urmează a fi transmis pe un anumit canal mass-media (forma, conținutul, redundanța, adecvarea în raport cu informația pe baza căreia a fost elaborat, elemente suplimentare de influențare a receptorului etc.);

d) caracteristicile tehnice ale canalului de transmitere a mesajului primar (natura canalului, viteza de transmitere, existența și acțiunea factorilor perturbatori ș.a.);

e) parametru mesajului ajuns la receptor, în urma parcurgerii canalului de transmitere (gradul de corespondență cu mesajul transmis,

trunchierea sau apariţia unor elemente suplimentare datorită perturbaţiilor);

f) conţinutul informaţional rezultat în urma decodificării mesajului de către receptor (informaţia obiectivă efectiv recepţionată, informaţia „de influenţare adăugată de emiţător, gradul de acceptare a interpretărilor date de acesta conţinutului informaţional obiectiv etc.);

g) influenţa determinată de mesaj asupra persoanelor, grupurilor şi comunităţilor cărora i se adresează (influenţe asupra concepţiilor, credinţelor, atitudinilor, motivaţiilor, sentimentelor şi -la un nivel sintetic - influenţa asupra opiniei publice formate sub influenţa sistematică a mass-media);

h) efectele acţiunilor şi comportamentelor astfel rezultate asupra mediului natural şi social (tipul de acţiuni şi comportamente generate de influenţa mass-media, intensitatea, amploarea şi durata acestora, obiectivele vizate de aceste acţiuni, rezultatele obţinute şi efectele secundare derivate);

i) modul de receptare de către emiţător a efectelor determinate de acţiunea sa asupra populaţiei vizate şi a altor populaţii colaterale (parametru feed-back-ului realizat la nivelul emiţătorului de mesaje, precum şi corecţiile efectuate de acesta în urma informaţiilor primite şi interpretate). Însă, trebuie subliniat faptul că perspectiva predominant analitică promovată de acest modul trebuie completată cu o abordare complementară de tip sintetic-integrator, prin care să se redea caracterul unitar al fenomenologiei specifice comunicării de masă.

Alte modele teoretice completează paradigma clasică prezentată mai sus, punând accentul pe una sau alta dintre dimensiunile psihoindividuale, psihosociale, organizaţionale, sociale sau culturale implicate în procesul comunicării de masă. În continuare, prezentăm câteva dintre cele mai cunoscute paradigme din această categorie (59, 216).

Paradigma psihosocială a comunicării de masă, elaborată de **P.F. Lazarsfeld** şi **E. Katz**, evidenţiază rolul grupurilor în difuzarea informaţiei şi modificarea sistemelor atitudinale şi de opinie. Principalele teze ale acestei teorii sunt următoarele: a) elementul fundamental care mediază acţiunea informaţiei vehiculată prin mass-media asupra indivizilor îl constituie grupurile primare şi secundare cărora aceştia le aparţin; structurile, procesele şi fenomenele psihosociale de grup au rolul unor veritabili operatori care transformă mesajele în convingeri, atitudini şi opinii individuale şi colective. b) comunicarea interpersonală fundamentează raporturile personale şi cele sociale, constituind implicit şi baza implicită a comunicării de masă. c) mass-media influenţează publicul (colectivităţile) prin intermediul comunicării interpersonale, în care rolul determinant îl deţin liderii de opinie, care selectează, filtrează, interpretează şi direcţionează mesajele transmise de aceasta. Liderii de opinie sunt persoane centrale în cadrul grupurilor primare şi secundare susceptibile de a exercita o influenţă semnificativă asupra membrilor grupurilor cărora le aparţin, sau asupra unei părţi a publicului cu care sunt în contact direct sau indirect prin intermediul mass-media. Cu alte cuvinte, sunt centre de influenţă informală constituite spontan, în virtutea prestigiului şi competenţei.

Paradigma socioculturală, elaborată de **A. Moles** în cadrul unei teorii mai cuprinzătoare privind sociodinamica culturii, utilizează conceptele şi instrumentele specifice informaticii şi ciberneticii. În cadrul acestei concepţii, întreaga cultură se configurează ca *un ansamblu de canale mass-media,* prin care valorile şi normele culturale se sistematizează şi se activează selectiv, rezultând o unitate totalizantă, un *câmp sociodinamic* în care evoluează indivizii ca sisteme deschise în raport cu elementele culturale. Comportamentele individuale şi cele de grup sunt determinate de ereditatea individuală, de „tabloul sociocultural" în care evoluează şi de dinamica aşa numitelor „cicluri socioculturale" (156). Tezele principale ale acestei concepţii pot fi sistematizate astfel: a) câmpul cultural se configurează ca un ansamblu de canale mass-media; b) mass-media transmite seturi şi fluxuri de mesaje neierarhizate, rezultând astfel un conţinut cultural relativ amorf; c) fiecare individ sau grup extrage din acest câmp, prin încercare şi eroare, acele conţinuturi care vor forma cultura particulară a acestora, în consonanţă cu elementele ereditare şi motivaţionale; d) sistemul cultural funcţionează printr-o succesiune de „cicluri sociodinamice“ care leagă într-o buclă închisă creatorii şi consumatorii de elemente culturale (micromediul creator şi macromediul consumator); e) în cadrul fiecărui ciclu, creatorul selectează şi combină elementele culturii într-un „mozaic original“, transmis macromediului consumator prin mass-media care, la rândul său, selectează anumite elemente consonante cu particularităţile sale sociale; f) prin dinamica socioculturală se asigură dezvoltarea, înlocuirea şi structurarea ideilor şi valorilor specifice diferitelor domenii ale vieţii culturale.

Modelul lui **Moles** propune, pe lângă o abordare globală - de inspiraţie sociodinamică a comunicării de masă, şi o metodologie de analiză lingvistico-semantică a conţinutului mesajelor, prin intermediul analizei de conţinut.

Pe direcţii complementare de analiză se situează numeroase alte modele, dintre care amintim: *modelul structural lingvistic* al lui **C. Levi-Strauss**, în care accentul se pune pe descrierea intrinsecă a mesajului, prin raportarea conţinutului la structurile semantice parentale, cu semnificaţii universale; *modelul* funcţionalist, în care accentul se pune pe rolul diferitelor componente ale sistemului comunicaţional în determinarea unor efecte specifice; *modelul sistemic* prin care se oferă o perspectivă integratoare asupra agenţilor implicaţi în actul comunicării, a raporturilor dintre aceştia şi mediul tehnic, social şi natural al comunicării etc. (v. 59).

Funcţiile psihosociale ale mass-media. În literatura de specialitate sunt relevate numeroasele funcţii îndeplinite de comunicarea de masă din perspectivă psihoindividuală, psihosocială şi socioculturală (24; 31; 59; 88 ş.a.). Sintetizând, putem considera că mass-media îndeplineşte următoarele funcţii principale: a) *funcţia de informare,* constând în transmiterea sistematică de informaţii către indivizi, grupuri şi organizaţii, pe baza cărora se fundamentează atitudinile şi activităţile sociale ale acestora; b) *funcţia de socializare,* prin care se realizează difuzarea şi asimilarea valorilor, normelor şi modelelor culturale care constituie baza integrării sociale a membrilor în cadrul comunităţii; c) *funcţia instructiv-educativă,* prin care se facilitează formarea profesională şi perfecţionarea morală a membrilor societăţii; d) *funcţia de facilitare* interpersonală şi socială, prin care sunt stimulate, modelate şi direcţionate axiologic raporturile interpersonale şi intergrupale; e) *funcţia de mobilizare* socială, constând în polarizarea energiilor şi acţiunilor sociale în raport cu anumite obiective de interes general; f) *funcţia de control* social, prin care se asigură feed-back-urile necesare intervenţiilor şi corecţiilor necesare adecvării

comportamentale la dinamica situaţiilor sociale; g) *funcţia de formare şi direcţionare a opiniei publice,* realizată printr-un sistem de influenţe şi acţiuni specifice; h) *funcţia de divertisment şi* recreere ş.a.

Comunicarea de masă şi opinia publică

După cum s-a arătat mai sus, una dintre funcţiile principale ale mass-media constă în formarea, modelarea şi direcţionarea opiniei publice în raport cu un sistem de norme şi valori considerate dezirabile. Cum opinia publică constituie o considerabilă forţă politică şi socială, fiind totodată unul dintre principalele instrumente de control social, posibilitatea de a forma şi direcţiona această forţă prin intermediul mass-media ridică numeroase probleme de ordin politic, cultural, economic, etic şi chiar juridic.

Într-adevăr, formarea, structurarea şi direcţionarea opiniei publice poate avea loc în două moduri principale: a) *spontan,* sub incidenţa unor factori semnificative, însă nesistematizaţi, care acţionează aleatoriu în cadrul unor situaţii sociale curente, fără intervenţia conştientă a unor centre de influenţă; b) *controlat,* în urma acţiunii conştient dirijate a unor factori ai structurii sociale: persoane, grupuri, organizaţii sau instituţii interesate în a determina formarea unui anumit curent de opinie. În acest ultim caz pot fi ridicate o serie de întrebări: a) cine sunt cei care formează centrul de influenţă şi care sunt obiectivele lor reale; b) în ce măsură aceste obiective sunt cunoscute şi acceptate de majoritatea membrilor comunităţii; c) care sunt sistemele de valori şi norme pe care îşi fundamentează activitatea şi în raport de care stabilesc criteriile de selecţie şi structurare a conţinuturilor mesajelor; d) care sunt instrumentele de control social asupra mass-media, astfel încât să nu apară deturnări şi excese care să afecteze interesele fundamentale ale comunităţii etc. Pentru a răspunde la aceste întrebări este necesar să dezvoltăm anumite consideraţie teoretice asupra efectelor psihosociale ale comunicării de masă, precum şi asupra principalelor sale obiective.

Efectele comunicării de masă. Mai ales atunci când are un caracter sistematic şi dirijat, mass-media produce o serie de efecte în plan psihoindividual , psihosocial şi sociocultural. Acestea pot fi diferenţiate după mai multe criterii: a) după *intensitate* acestea pot fi puternice, medii sau slabe; b) după zone *de manifestare* pot fi de natură politică, economică, educaţională, juridică, morală sau culturală; c) după *persistenţă* pot fi de scurtă sau lungă durată; d) după modul cum îşi exercită influenţa, efectele pot fi cu acţiune directă sau indirectă; e) în funcţie de entitatea socială asupra căreia se manifestă, efectele pot viza persoanele luate izolat, grupurile, organizaţiile sau instituţiile sociale, fiecare dintre acestea putând fi diferenţiate după anumite criterii politice, profesionale, etnice, religioase sau culturale.

Pornind de la aceste criterii de analiză a efectelor comunicării de masă, au fost elaborate numeroase teorii asupra rolului, funcţiilor şi mecanismelor psihosociale prin care acesta acţionează (59, 151 ş.u.). Astfel, în perimetrul paradigmei „efectelor puternice“ ale mass-media remarcăm următoarele modele teoretice semnificative:

1. Teoria *hegemoniei* mass-media. Având la bază concepţiile de sorginte marxistă asupra structurii duale a societăţii (clase dominante şi clase dominate), teoria afirmă capacitatea mass-media de a se constitui ca un instrument eficient de dominare şi control social, utilizând mijloace persuasive de tip culturalsimbolic. Clasele aflate la putere domină societatea nu prin forţă, ci prin utilizarea sistemelor educaţionale şi de informare în masă în scopul impunerii unui sistem de valori, norme, ideologii sau

modele comportamentale care le sunt convenabile, şi care le asigură hegemonia asupra anumitor categorii sociale.

2. Teoria *dependenţei* de mass-media. Ca o variată a concepţiei de mai sus, se afirmă teza conform căreia oamenii devin progresiv dependenţi de comunicarea în masă, care le oferă informaţii, comentarii, interpretări, divertismente şi soluţii pentru problemele de viaţă - fără a solicita un efort deosebit din partea celor care beneficiază de aceste servicii. Se creează astfel o puternică dependenţă psihologică de mass-media, care se amplifică în momente de criză, tulburări sociale sau catastrofe naturale.

3. Teoria *„glonţului magic“*. Pornind de la analiza marilor campanii propagandistice care au avut ca efect generarea unor mişcări de masă cu baze psihologice profund iraţionale, se avansează ideea condiţionării mulţimilor prin cunoscutul mecanism pavlovian stimul-reacţie. Stimulul („glonlul magic“) se prezintă sub forma unui puternic şoc psihic care se adresează celor mai profunde zone emoţionale şi instinctuale, ceea ce permite dizolvarea totală a indivizilor în mulţime, devenind astfel adevăraţi „sclavi psihici". La rândul său, mulţimea este manipulată prin intermediul unor simboluri în raport de care au fost elaborate schemele de reflexe condiţionate (svastica, secera şi ciocanul - de exemplu). Mass-media poate acţiona în acest caz ca adevăraţi „modelatori magici“ ai sensibilităţii opiniei publice, având astfel posibilitatea de a declanşa comportamente sociale programate.

La baza tuturor acestor teorii se află teza conform căreia mass-media are efecte puternice şi durabile, care pot viza cele mai profunde zone ale psihismului individual şi ale organismului social.

O a doua paradigmă se bazează pe teza unor efecte slabe, difuze şi limitate ale comunicării de masă, care nu are capacitatea de a controla autocratic şi necondiţionat atitudinile şi opiniile individuale şi de grup. Efectele sunt diferenţiate în raport cu anumite categorii sociale, care la rândul lor reacţionează selectiv la mesajele pe care le primesc, putându-le chiar influenţa. În perimetrul acestei paradigme au fost dezvoltate de asemenea mai multe teorii.

1. Teoria *medierii* în comunicarea de masă. În cadrul acestei concepţii se pleacă de la constatarea că mass-media nu îşi exercită direct influenţa asupra „ţintelor", ci prin intermediul unor semnificativi factori de mediere (persoane devenite lideri de opinie, grupuri de apartenenţă, de referinţă sau de presiune, organizaţiile educaţionale sau culturale etc.). Fără să exercite un efect imediat, uniform şi puternic asupra atitudinilor şi opiniilor publice, mass-media contribuie mai degrabă la consolidarea şi structurarea unor opinii preexistente.

2. Teoria *cultivării.* Aici se evidenţiază efectul formator al mass-media asupra stilului de gândire, mentalităţilor şi fondului informaţional al diferitelor categorii de public, însă acest efect se manifestă limitat şi diferenţiat de la un grup social la altul, în funcţie de factorii care îi sunt exteriori (nivel de instrucţie, profesiune, nivel de culturalizare etc.).

3. Teoria *influenţei indirecte.* Teza principală a acestei concepţii constă în afirmarea prevalenţei influenţelor indirecte, subtile şi pe termen lung ale mass-media asupra culturii umane şi organizării vieţii sociale. Dacă celelalte teorii prezentate oferă o perspectivă pe termen scurt asupra dinamicii sociale - având ca element comun teza influenţei selective şi directe asupra opiniilor, credinţelor şi atitudinilor membrilor unei colectivităţi, teoria influenţei indirecte oferă o perspectivă pe termen lung, în care cultura ca sistem stabilizat de valori devine ţinta principală a comunicării de masă. Mass-media este nemijlocit implicată în învăţarea, integrarea şi modelarea culturală a persoanelor şi grupurilor sociale.

Principalele obiective şi forme ale comunicării de masă. Dacă obiectivul strategic al oricărei activităţi sistematice de comunicare în masă este formarea, modelarea şi direcţionarea opiniei publice, acest deziderat de fond se atinge printr-o serie de acţiuni având obiective specifice: *informarea, sensibilizarea şi antrenarea socială, modelarea culturală, publicitatea, propaganda* ş.a. *Informarea* îşi propune să ofere publicului o serie. cât mai bogată de date obiective de natură ştiinţifică, tehnică sau socială care să contribuie la cunoaşterea respectivului domeniu, la instruirea generală şi profesională a diferitelor categorii sociale, sau la asigurarea unei baze informaţionale pentru alte obiective avute în vedere de factorii de influenţă din mass-media. În acest caz informarea ar trebui să fie cât mai completă, sistematică şi fără criterii de selecţie decât cele strict epistemologice sau derivate din caracteristicile tehnice ale actului comunicării. Aceste deziderate răspund funcţiei educativ-instructive a comunicării de masă, având un caracter complementar aceleia specifice instituţiilor formale de educaţie (aparţinând sistemului de învăţământ). *Sensibilizarea şi antrenarea socială* corespunde unor acţiuni specifice de influenţare şi direcţionare a opiniei publice spre anumite aspecte sau zone ale vieţii sociale, considerate de interes general şi prioritar la un moment dat. Presupune însă pe lângă o informare (de regulă foarte selectivă) asupra respectivului domeniu, şi comentarii şi interpretări care să corespundă unor seturi de opţiuni, atitudini şi acţiuni conforme cu sistemul *acreditat* de valori şi norme sociale. Un asemenea obiectiv al comunicării de masă trebuie să se bazeze pe o conştiinţă lucidă şi imparţială asupra ceea ce reprezintă normele de adevăr, dreptate şi justiţie socială, fără interferenţe cu imperative conjuncturale de ordin politic, ideologic, economic, etnic sau religios.

Deşi pentru anumite categorii particulare de obiective aceste deziderate sunt relativ uşor de realizat, pentru o altă categorie este extrem de dificil, datorită interferenţei factorilor amintiţi, în special a celor de ordin ideologic şi politic.

Două exemple vor fi edificatoare din acest punct de vedere: primul se referă la campania anti-sida, cel de al doilea la integrarea în structurile euro-atlantice.

- În primul caz sensibilizarea şi antrenarea publicului pe direcţia unor măsuri active de protecţie împotriva „maladiei metafizice" numită SIDA are comandamente de ordin obiectiv şi se bazează pe un set precis de informaţii care este oferit ca tare publicului. Selecţiile, comentariile şi interpretările au un caracter strict ştiinţific, sau sunt prelucrări care să permită o înţelegere mai uşoară a problematicii de către toţi membrii comunităţii. Atitudinile, opiniile şi acţiunile determinate prin mass-media corespund în mod obiectiv intereselor generale ale societăţii, interferenţele de ordin ideologic, politic, etnic sau religios fiind minime sau chiar inexistente.
- În al doilea caz, deşi se pleacă tot de la ceea ce se consideră a fi un interes major al românilor, problema are numeroase implicaţii de ordin politic şi economic, iar mass-media -în marea sa parte- acţionează în cu totul alt mod. Sensibilizarea şi antrenarea opiniei publice în direcţia dorită se face prin selectarea drastică a informaţiilor obiective de fond, prin substituirea acesteia cu comentarii, interpretări şi îndemnuri, fără a se lăsa nici o şansă publicului larg de a avea o imagine cât de vagă asupra a ceea ce înseamnă costurile şi câştigurile reale aIe acestei opţiuni, durate procesului, categoriile favorizate sau defavorizate în urma atingerii obiectivelor ş.a.m.d. Interferenţele ideologicului,

politicului şi economicului sunt foarte puternice, alterând drastic atât conținutul cât şi moralitatea respectivei campanii a mass-media. De remarcat că în alte țări acest lucru nu s-a întâmplat; populația unor state din Europa Occidentală a fost riguros informată asupra tuturor aspectelor legate de integrarea în UE - de exemplu, iar acțiunile mass-media au avut cel mult un caracter persuasiv sau de sensibilizare a publicului pentru o anumită opțiune, având însă tabloul exact al costurilor sociale pe care le implică alegerea lor. Desigur, şi eficiența celor două tipuri de strategii vor fi diferite: în primul caz, care presupune şi abandonarea deontologiei profesionale, este vorba de o simplă manipulare a opiniei publice, care poate avea efecte negative pe termen mediu şi lung, deşi pe termen scurt se poate dovedi eficientă; în al doilea caz este vorba de o acțiune responsabilă a mass-media, cu respect față de publicul căreia i se adresează, iar efectele sunt benefice în toate planurile, acțiunile induse pe această cale fiind perfect concordante cu ceea ce reprezintă interesul major al comunității respective la un moment dat.

Modelarea culturală constă dintr-o activitate sistematică de inducere şi asimilare la nivelul publicului a unui sistem de valori spirituale considerate universale sau naționale. Modelarea spirituală a publicului constituie o componentă esențială a dezvoltării sociale, trebuind *să* fie desprinsă de orice conotații , de ordin ideologic, politic, religios sau economic. O asemenea activitate presupune o selecție şi promovare a creațiilor spirituale din foarte domeniile pe criterii consacrate istoric: În literatură, sculptură, pictură, cinematografie, coregrafie, dramaturgie, muzică, ca şi în alte domenii ale vieții spirituale există creații care întrunesc un consens asupra valorii lor, şi care trebuie oferite drept referențial estetic sau moral pentru publicul larg. Acest lucru nu exclude şi promovarea altor tipuri de creații, totul depinzând de accent şi pondere. Cu alte cuvinte, trebuie să existe o delimitare clară şi o opțiune categorică între creația spirituală autentică şi kitsch.

Numeroşi cercetători atrag atenția asupra fenomenului degradării spirituale a unei comunități în urma unui „bombardament" sistematic şi de lungă durată cu producții subculturale, având ca temă centrală violența, sexul, pornografia ş.a. În unele țări occidentale s-au luat măsuri legate pentru limitarea acestui fenomen care , pe termen lung, poate afecta însăşi ființa spirituală a unui popor. În SUA, unele cercetări relevă o corelație de cca. 0,65 între creşterea ponderii emisiunilor care au ca temă violența, pe de o parte, şi creşterea numărului actelor de agresiune în şcoli şi pe stradă, pe de altă parte. Creşterea numărului persoanelor dependente de droguri, scăderea nivelului de cultură generală, dezvoltarea unei culturi de kitsch ş.a. sunt în mare măsură rezultatul indirect al aceleiaşi influențe perverse a unei comunicări de masă care-şi ignoră una dintre atribuțiile sale fundamentale. În toate aceste cazuri, se pare că unele considerente de ordin economic, legate de publicitate şi audiență au prioritate absolută în raport cu normele morale de conviețuire socială.

Cu atât mai mult trebuie să ne atragă atenția unele campanii susținute de distrugere sistematică a acelor valori care asigură coeziunea spirituală a unei comunități; valori de ordin istoric, artistic, religios sau ținând de tradițiile culturale. Aşa numitele „campanii de demitizare" a unor mari personalități istorice sau culturale, constituite ca referențiale spirituale ale unor popoare nu pot avea decât un efect devastator pe termen lung, putând foarte bine să facă parte dintr-o strategie ocultă care

scapă chiar celor implicați ca simplii pioni în aceste campanii foarte bine dirijate de unele forțe oculte.

Publicitatea. Are ca obiectiv principal promovarea produselor care pot fi comercializate, creând opțiuni şi preferințe în rândul publicului pentru achiziționarea respectivului produs. Publicitatea are ca element central reclama, care este un mijloc de atragere şi persuasiune a publicului în a-l determina să opteze pentru un anumit produs, ale cărui calități sunt scoase în evidență (v.155).

Psihologia publicității şi reclamei se bazează pe o bună cunoaştere şi utilizare în respectiva activitate a următoarelor categorii de factori: a) caracteristicile fizice şi funcționale ale obiectului căruia i se face reclamă (calitățile materialului din care este confecționat, utilitatea potențială, modul de mânuire, calitățile ergonomice, posibilele defecțiuni care pot interveni etc.); b) caracteristicilor psihosociale ale categoriilor sociale cărora li se adresează mesajul publicitar (structura trebuințelor specifice, seturile atitudinale referitoare la respectiva categorie de obiecte sau servicii, posibilitățile materiale, nivelul mediu de instrucție ş.a.); c) preferințele publicului şi registrul de trebuințe care pot fi induse prin publicitate plecând de la trebuințele de bază , precum şi mecanismele psihologice implicate în acest proces (trebuințe special create pentru obiectele sau serviciile oferite, pornind de la trebuințele de bază); d) moda ca tendință generală în opțiunile publicului dintr-o anumită categorie socială (modă vestimentară şi de amenajare rezidențială, preferințele muzicale, sportive, de divertisment ş.a.); e) tehnicile psihologice ce pot fi folosite pentru atragerea atenției, pentru fixarea în memorie a informațiilor dorite şi pentru sensibilizarea afectivă, intelectuală şi motivațională a diferitelor categorii de public; f) modalitățile de a evalua efectele publicității asupra publicului potențial (prin analiza dinamicii vânzărilor, sondaje de opinie şi observarea comportamentului clienților înainte şi după campania de reclamă).

Reclama se realizează folosind stimuli vizuali şi auditivi, folosiți în diferite moduri şi proporții (afişe publicitare, fluturaşi, clipuri publicitare, grupuri vivante, emisiuni radio- tv., caravane mobile etc.).

Elementul publicitar trebuie să îndeplinească anumite calități psihologice care îi vor condiționa nemijlocit eficiența. Dintre acestea amintim:

• Pregnanța în raport cu elementele de fond: pentru a atrage şi fixa atenția, elementul publicitar trebuie să fie uşor perceptibil, chiar şocant, distingânduse clar de fondul în care este plasat.

• Capacitatea de incitare afectivă, cognitivă şi motivațională: se referă la potențialul reclamei de a produce destindere, amuzament, curiozitate, interes, fixându-se puternic în memorie şi generând asociații neaşteptate.

• Remanența, prin care se desemnează persistența mesajului publicitar în mintea subiectului-țintă.

• Susceptibilitatea de a produce saturație: în funcție de caracterul inedit, interesant, monoton, amuzant, repetitiv, obositor sau stresant, toate elementele publicitare produc un anumit nivel de saturație, peste care eficiența lor scade foarte mult, putând produce chiar „efecte perverse".

• Valorizarea implicită a publicului căruia i se adresează mesajul, prin inducerea sentimentului de respect față de potențialii clienți şi evitarea oricărei agresivități, ofensări sau forțări de notă (de exemplu prin recurgerea la vulgarități sau invocând elemente care pot leza demnitatea sau respectul de sine al subiecților-țintă).

• Fundamentarea logică şi argumentativă de care dispune oferta.

Propaganda. Spre deosebire de publicitate, prin intermediul căreia se promovează produsele materiale şi serviciile, prin propagandă se promovează valorile şi ideile politice, religioase, economice sau de altă natură. Într-un sens mai riguros, prin propagandă se înțelege *activitatea sistematică de transmitere, răspândire, şi impunere a unor idei, teze, doctrine, credințe sau modele socioculturale, formulate din perspectiva anumitor ideologii sau interese de clasă, grup, organizație sau instituție socială* (54; 213 ş.a.).

Propaganda urmăreşte în mod explicit formarea la nivelul publicului-țintă a unor atitudini, convingeri, concepții sau comportamente convenabile centrului de influență care inițiază şi coordonează această activitate. În consecință, propaganda nu poate avea niciodată un caracter neutral, prin ea vizându-se atingerea unor obiective care corespund intereselor unor persoane, grupuri sau organizații sociale. Aceste interese pot fi de natură politică, economică, religioasă, etnică, sportivă, culturală ş.a. (147, 107).

Desfăşurată în sfera politicului, propaganda este cunoscută sub termenul de *„comunicare politică",* punându-se astfel accentul pe faptul că interesul în jurul căruia se structurează orice acțiune propagandistică corespunde – principial– interesului general al societății, iar actul ca atare are mai degrabă un caracter persuasiv decât unul de manipulare.

Din punct de vedere psihosocial, propaganda are câteva trăsături specifice, care o diferențiază de simpla comunicare sau acțiune persuasivă. Astfel:

• Propaganda nu poate fi considerată o simplă formă de comunicare persuasivă, în măsura în care nu conținutul de adevăr al mesajului contează, şi nici părerea subiectului-țintă asupra a ceea ce se transmite, ci interesul inițiatorului de a determina efecte predeterminate care să corespundă concepțiilor şi intereselor sale.

• Prin propagandă nu se transmit informații despre anumite fapte, ci interpretările cuiva asupra respectivelor fapte; iar aceste interpretări se fac din perspectiva unor scopuri care nu sunt făcute cunoscute în mod explicit şi subiectului-țintă.

• În actul de propagandă relația dintre sursă şi țintă este unilaterală, nepunându-se în nici un fel problema ca şi ținta să poată influența opiniile sau atitudinile sursei de influență; aceasta din urmă este interesată numai de eficiența acțiunilor sale care au fost în raport cu obiectivul propus (inducerea unor idei, concepții, atitudini sau acțiuni conforme intereselor sale).

• La limită, ca urmare a cumulării trăsăturilor mai sus menționate, propaganda poate fi considerată ca o formă de manipulare a conştiințelor în interesul unor factori de putere sau de influență: partide politice, grupuri sau organizații (54).

Activitatea de propagandă poate fi clasificată după natura obiectivelor sale (politice, economice, religioase, etnice etc.), sau după durata estimată a atingerii acestora; propaganda *strategică* îşi propune obiective pe termen lung, iar cea *tactică* obiective pe termen scurt. În funcție de caracterul obiectivelor se diferențiază şi metodele utilizate, mai ales în ceea ce priveşte intensitatea, frecvența şi durata acțiunilor propagandistice.

Cel mai frecvent întâlnite metode de propagandă pot fi grupate în câteva categorii principale:

(a) Propaganda cu suport emoțional se caracterizează prin provocarea deliberată a unor trăiri şi adeziuni afective puternice la nivelul țintei care să favorizeze adoptarea conținutului mesajului propagandistic. În principiu, o asemenea metodă presupune parcurgerea a două faze: 1) la început se prezintă într-un mod exagerat şi fără argumentația de rigoare consecințele nefaste care ar rezulta dacă s-ar opta pentru

o altă variantă decât cea propusă de propagandist; 2) după care, tot fără nici o susținere logică, se arată efectele pozitive ale alegerii dorite de acesta. În locul argumentației logice se utilizează imagini; formule verbale, simboluri şi sloganuri cu o cât mai mare încărcătură emoțională, care să vizeze zonele profunde ale personalității celor vizați.

(b) Propaganda cu suport faptic constă în structurarea unui mesaj bazat pe fapte cât mai concrete, saturate în amănunte semnificative pentru cei ale căror opțiuni sau convingeri se doresc modificate. Concretitudinea faptelor substituie raționamentul generalizant, dar şi reacția pur emoțională; însă, datorită faptului că amănuntele sunt selectate după criterii convenabile sursei de influență, subiecților-țintă li se impune insidios o singură variantă opțională. Sub aspectul unei aparente libertăți de alegere acordată subiecților, se ascunde de fapt o manipulare a faptelor, astfel încât aceştia sunt predeterminați în reacțiile lor.

(c) Propaganda cu suport persuasiv presupune utilizarea abilă a regulilor retorice în organizarea discursului, corelativ cu recurgerea la unele tehnici psihologice de captare afectivă şi intelectuală a auditoriului. În acest caz, calitățile carismatice ale oratorului şi inteligența sa verbală sunt determinante pentru reuşita actului de influențare a opiniei publicului receptor.

În situații concrete, în funcție de caracteristicile psihosociale ale publicului, de natura obiectivelor propuse, precum şi de contextul social şi fizic în care se desfăşoară activitatea de influențare, se utilizează combinații ale acestor metode generale, obținându-se astfel o eficiență propagandistică mult mai mare.

Referindu-ne strict la comunicarea politică, respectiv la activitățile de propagandă care îi sunt subiacente, vom sublinia importanța considerabilă a acesteia în viața contemporană, în măsura în care decizia politică determină cursul istoriei unei națiuni. Din perspectivă psihosocială discursul politic are câteva trăsături distincte, care sunt implicit şi caracteristici ale propagandei politice. După opinia lui **J.M. Domenach**, aceste trăsături sunt următoarele (54):

Orchestrarea, care constă în repetarea sistematică şi sub forme variate a principalelor teme ale discursului politic acestea devenind cu timpul familiare publicului şi – în consecință – oarecum „naturale".

Simplificarea, care impune modelarea mesajelor în funcție de caracteristicile psihosociale ale grupurilor cărora li se adresează, modelare care presupune schematizări, selecții, simplificări şi adecvări ale conținuturilor; poate fi apreciată ca o tendință de „vulgarizare" a conținutului mesajelor, astfel încât acestea să devină accesibile şi convingătoare.

Prevalența acordată grupurilor în general, a celor de presiune şi prestigiu, în special, datorită rolului considerabil pe care acestea îl au în formarea opiniilor, atitudinilor şi opțiunilor individuale.

Racordarea ideilor şi concepțiilor care se vor inoculate în sistemul bine fixat de tradiții, stereotipuri şi prejudecăți ale populației majoritare.

Manipularea opiniei publice

Fiind direct legată de ideea de comunicare politică, propagandă şi publicitate, manipularea opiniilor constituie o componentă şi o formă limită la care se poate ajunge în cadrul respectivelor activități. Noțiunea de manipulare are totdeauna o conotație morală negativă, în măsura în care prin aceasta se impietează asupra liberului-arbitru şi asupra demnității personale.

Prin manipulare se înţelege *o acţiune conştient dirijată în scopul influenţării moralului, opiniilor, atitudinilor şi deciziilor unui subiect social, în scopul atingerii unor obiective de care acesta nu este conştient.* Cu alte cuvinte, este vorba de o formă „înşelăciune“, de o *relaţie socială înstrăinată* în care se abuzează de buna credinţă a cuiva, atentându-se la dreptul său de liberă opţiune. Implicaţiile sunt atât de ordin moral, cât şi de ordin politic, juridic, economic, cultural şi psihosocial.

În cadrul comunicării de masă, manipularea se regăseşte în diferite **forme,** putând recurge la numeroase procedee (24; 31; 76; 108; 225). Dintre acestea, cel mai frecvent întâlnite sunt următoarele:

1. Dezinformarea. Constă în prezentarea trunchiată, selectivă şi tendenţioasă a informaţiilor despre un fapt social, astfel încât subiectul - social nu are posibilitatea evaluării corecte a situaţiei; dimpotrivă, prin oferirea de informaţii deformate şi chiar false, se induce o anumită imagine asupra unui eveniment, imagine convenabilă scopurilor manipulatorului.

2. Intoxicarea. Reprezintă o formă de dezinformare prin care se oferă unui subiect social informaţii false privind un fapt de mare interes pentru ţintă, urmărindu-se punerea acesteia pe o pistă falsă care să-i distragă atenţia, să-i consume energiile şi să o facă astfel vulnerabilă într-o altă zonă, situaţie care va fi speculată de iniţiator.

3. Identificarea. Presupune aplicarea unor etichete dihotomice asupra persoanelor, acţiunilor, evenimentelor sau iniţiativelor: acestea sunt bune sau rele, progresiste sau retrograde, reformatoare sau antireformatoare, prietenoase sau duşmănoase etc. Eliminând orice nuanţă în aprecieri, simplificând până la denaturare complexitatea situaţiilor sociale, se realizează o imagine cu totul falsă asupra realităţii, ceea ce facilitează conducerea opţiunilor şi acţiunilor subiectului social pe o anumită direcţie dorită de agentul de influenţă.

4. Personalizarea. Constă din conexarea forţată a unor evenimente sau fapte cu conotaţii sociale pozitive de o anumită persoană, grup, partid sau organizaţie, şi a tuturor evenimentelor cu conotaţii .negative de alte persoane, partide sau organizaţii identificate drept adversari ai primelor. Tehnica se utilizează de regulă în tandem cu identificarea şi dezinformarea. De fapt, este vorba de o identificare prin nominalizare.

5. Distragerea atenţiei. Presupune orientarea forţată a atenţiei publicului spre un element secundar, de multe ori artificial, căruia i se acordă o importanţă cu totul disproporţionată, pentru a abate atenţia de la un eveniment mult mai semnificativ care se doreşte a trece neobservat. Diversiunea este cea mai curentă tehnică de distragere a atenţiei, prin provocarea unui eveniment minor într-o altă zonă decât în cea unde se petrec sau urmează să se petreacă evenimente cu adevărat importante şi semnificative.

6. Dramatizarea şi hiperbolizarea. Constă din exagerarea intenţionată a semnificaţiei unor elemente, gesturi sau fapte banale, considerate drept catastrofice când sunt făcute sau susţinute de adversar (considerat ca „erou negativ"), şi providenţiale când aparţin „eroului pozitiv“, reprezentat – evident – chiar de agentul de influenţă.

7. Dezorientarea opiniei publice. Presupune o acţiune concertată şi „în forţă“ prin care se încearcă dislocarea reperelor axiologice ale publicului, respectiv malformarea criteriilor pe baza cărora apreciem ceea ce este bine sau rău, dezirabil sau indezirabil, util sau inutil, progresist sau retrograd. Pe fondul de haos axiologic astfel creat pot fi induse tendinţele dorite, sau transplantate criterii axiologice străine în mod fundamental de cele ale populaţiei astfel dezorientate. În acest sens, este interesant de observat impactul psihosocial al legalizării homosexualităţii, al relativizării credinţelor religioase tradiţionale dintr-o ţară, al „demitizării“ marilor personalităţi istorice şi culturale care reprezintă lianţii spirituali ai oricărei naţiuni,

paralel cu importarea forțată a unor modele culturale străine de spiritul unui popor ş.m.a.

8. *Asocierea ilicită.* Constă în conexarea forțată, sistematică şi peremptorie a doua idei, persoane, fapte, evenimente sau organizații: una cu o conotație negativă consacrată şi recunoscută implicit de o majoritate; cealaltă care trebuie compromisă prin această asociere; legături care sunt numai afirmate şi nicidecum demonstrate. Există tehnici foarte subtile de inducere a unei asocieri, unele dintre acestea având un caracter subliminal. Scopul este discreditarea!

9. *Alterarea raportului cauză-efect.* Constă în inducerea unor false raporturi de cauzalitate între evenimente care în mod obiectiv nu au nici o legătură. Alteori se inversează raportul dintre cauză şi efect, sau se presupune un raport de cauzalitate în legătură cu un eveniment viitor care -odată produs- ar avea un impact foarte puternic asupra publicului (pozitiv sau negativ). Prin arbitrariui pe care îl introduce şi prin grosolana falsificare a realității, aceasta este una dintre cele mai imorale şi iară scrupule tehnici de manipulare a opiniei publice.

10. Discreditarea. Reprezintă o acțiune de compromitere morală, politică sau profesională a unei personalități sau a unor grupuri şi organizații prin atribuirea acestora de fapte, trăsături caracteriale sau elemente biografice care le alterează imaginea publică şi prestigiul de care se bucură. Utilizând calomnia, dezinformarea, interpretarea tendențioasă a faptelor, asocieri ilicite sau alte procedee, este afectat nu numai subiectul social respectiv, ci şi ideile, principiile sau acțiunile pe care le reprezintă.

În funcție de natura canalului de comunicare, tehnicile de manipulare se diferențiază în mod corespunzător. Presa scrisă, radioul sau televiziunea „beneficiază“ fiecare de anumite procedee specifice de persuasiune sau de manipulare. Însă, câteva dintre aceste procedee sunt comune tuturor mijloacelor de comunicare în masă amintite mai sus. Iată câteva dintre acestea:

• Punerea într-o anumită ordine a informațiilor transmise, astfel încât cele care se doresc a fi promovate să fie amplasate la început şi să fie accentuate într-un anumit fel, în timp ce informațiile care se doresc a fi estompate sunt plasate la mijlocul fluxului informațional, alături de informații anoste şi efectiv de foarte mică importanță.

Repetarea şi accentuarea sistematică a informației de interes, corelativ cu ignorarea relativă a informației care se doreşte a fi estompată.

Selectarea şi ponderarea informațiilor după criterii care corespund intereselor sursei de influență. Selectarea ajunge uneori până la omiterea ştirilor sau informațiilor indezirabile.

Integrarea în mesaj a unor imagini pregnante din punct de vedere al mărimii, locului de plasare, cromaticii sau comentariilor care le însoțesc. De exemplu, pentru candidatul favorit . se prezintă fotografii luminoase, expresive, cu un decor feeric, în timp ce pentru contracandidatul său sunt prezentate fotografii mici, întunecate, cu expresii dezavantajoase în decoruri meschine.

Folosirea unor mesaje subliminale, constând din stimuli de scurtă durată, insesizabili în mod conştient, dar care influențează discret atitudinile subiecților-țintă. Procedeul -deşi ilegal- este mult mai utilizat decât se crede în mod obişnuit, beneficiind de suporturi teoretice şi tehnologice dintre cele mai rafinate. Rețelele informaționale computerizate facilitează considerabil utilizarea acestor procedee, care devin foarte greu de depistat.

Introducerea alături de informațiile brute a unor comentarii şi interpretări tendențioase care direcționează într-un anumit sens opinia publicului, în concordanță cu scopul urmărit de manipulator.

Asocierea forțată a unor informații favorabile pentru persoanele sau faptele sociale preferate, cu informații defavorabile pentru alte persoane sau fapte sociale care se află în opoziție sau conflict de interese cu primele.

- Corelarea după anumite reguli a unora dintre procedeele prezentate mai sus, rezultând astfel un mesaj cu o mult mai mare putere de persuasiune sau de manipulare.

Manipularea opiniei publice implică numeroase procese psihoindividuale şi psihosociale de mare complexitate. Necunoaşterea acestora poate determina efecte exact opuse celor scontate de manipulator. Un caz real, petrecut recent, va fi edificator în acest sens.

Urmărindu-se evidente obiective de ordin propagandistic şi electoral, consilierii unui important personaj politic au avut proasta inspirație de a folosi o catastrofă naturală (inundațiile) ca suport pentru atingerea respectivelor obiective. A fost inițiată o campanie publică de într-ajutorare, în care – pe fondul unor scene cutremurătoare de gospodării distruse şi oameni disperați, personajul politic împărțea compasiuni şi strângeri de mână. Fiind vorba de o acțiune în urma căreia banii strânşi erau *efectiv* destina(i ajutorării sinistraților, se sconta pe o creştere apreciabilă a popularității acestuia. O analiză psihologică elementară arată că acest obiectiv nu numai că nu poate fi atins folosind acest procedeu, dar rezultatele vor fi exact contrarii. Principiul asocierii subliminale, coroborat cu principiul dominantei ne arată că se va produce în mod cert un transfer de conotații negative de la situația dramatică provocată de inundații asupra personajului care părea că o personalizează.

Pornind de la aceste considerente teoretice şi pe baza experienței curente în domeniul prognozei sociale, s-a putut anticipa că în urma difuzării repetate a respectivului clip popularitatea importantului om politic va scădea cu cca. 2-3 %. Scăderea popularității consemnată prin sondaje a fost însă mult mai drastică, ajungând la cca. 5 % în două luni de zile!

Evaluarea opiniei publice: sondajele de opinie

După cum s-a arătat, opinia publică este unul dintre principalele elemente ale mecanismului de feed-back social prin care se asigură atât controlul, cât şi corecția dinamică a acțiunilor în sensul obținerii efectelor sociale dorite.

Înțelegând *controlul social* ca o formă de influență pe care majoritatea unei comunități o exercită atât asupra membrilor săi, cât şi asupra celor care conduc şi coordonează diferitele categorii de activități sociale, vom sublinia existența a trei forme principalele de manifestare a acestuia: a) *formele elementare* de control, generate spontan, constând din adaptarea nemijlocită la comportamentul unei mulțimi, sub presiunea acesteia; b) *opinia publică,* în calitatea ei de autoritate socială recunoscută dar nelegiferată; c) *instituțiile şi reglementările juridice,* care acționează în mod organizat, imperativ şi constrângător . Aceste trei modalități de control acționează complementar, însă cu o prevalență a opiniei publice, în calitatea ei de principală *forță socială şi suport* al oricărei activități politice.

Principala modalitate de evaluare a opiniei publice o constituie *sondajul de opinie,* care reprezintă totodată una dintre metodele de bază ale sociologiei şi psihologiei sociale. Prin „sondaj de opinie" se înțelege o *tehnică de evaluare a*

conținutului, structurii și dinamicii opiniei publice, folosind chestionarele, eşantionarea populației şi prelucrarea statistică a rezultatelor. Prin utilizarea sistematică a sondajelor -care a devenit o adevărată modă în SUA, dar şi în multe alte țări occidentale – se poate studia, evalua şi prognoza comportamentul politic, economic sau cultural al diferitelor categorii de populație; rezultatele astfel obținute putând fi folosite pentru conducerea şi direcționarea eficientă a activităților sociale, cu efecte benefice la nivel micro şi macro social.

Evaluarea opiniilor este cel mai adesea conexată cu evaluarea atitudinilor subiecților chestionați, fără ca acestea două să se confunde. In timp ce pentru relevarea unei opinai se formulează cel mai adesea o singură întrebare la care se poate răspunde prin da sau nu, atitudinile implică estimări calitative mai nuanțate, prin folosirea diferitelor scale de atitudini (111; 203).

În evaluarea atitudinilor trebuie să se țină seama de diferitele lor dimensiuni operaționale, care pot fi schematizate astfel:

Direcția indică dihotomic poziția persoanei față de un fapt social: atitudine favorabilă sau nefavorabilă privind alegerea unei persoane pentru un anumit post, față de privatizarea unităților industriale sau față de liberalizarea prețurilor.

Gradualitatea indică dacă suntem întru totul de acord cu o măsură, sau dorim să existe gradări sau limitări: în ce proporție trebuie realizată privatizarea, şi dacă trebuie să vizeze toate domeniile economice - de exemplu.

Intensitatea relevă gradul de interes pe care îl avem față de problema pusă în discuție, această dimensiune fiind strâns legată de precedenta: poți avea credințe puternice privind necesitatea privatizării (intensitate mare), considerând totuşi că aceasta trebuie să vizeze numai anumite categorii de întreprinderi indus 'ale.

Coerența evidențiază măsura în care diferitele noastre opțiuni sunt compatibile unele cu altele: dacă dorim unele drepturi pentru majoritate dorim acelaşi lucru şi cu acelaşi intensitate şi pentru anumite grupuri minoritare?

Pregnanța relevă predispoziția subiectului de a-şi exprima ferm o anumită opinie: dacă avem serioase rezerve față de privatizare, cât de dispuşi suntem să ne exprimăm public şi în toate împrejurările această opinie?

Utilizarea sondajelor pentru evaluarea opiniilor şi atitudinilor populației implică câteva exigențe importante de ordin tehnic şi deontologic, de a căror respectare depinde relevanța şi acuratețea rezultatelor obținute. Astfel:

1. Sondajul trebuie efectuat la nivelul unui eşantion reprezentativ din punct de vedere statistic, ținând cont de toți parametru structurali ai populației: categorii de vârstă, sex, nivel de instrucție generală, profesiune, mediu rezidențial, starea civilă etc.

2. Întrebările trebuie să fie clare, simple pentru a fi accesibile şi să permită răspunsuri bine diferențiate; sunt cu totul interzise „întrebările sugestive" prin care răspunsul subiectului este orientat pe o anumită direcție. Trebuie reținut că folosirea deliberată a unor întrebări de această factură indică dorința clară a operatorului de a influența şi manipula opinia publică.

3. Operatorii de teren trebuie să beneficieze de o pregătire specială, astfel încât propriile lor atitudini sau opțiuni să nu influențeze – chiar indirect şi fără voia lor – opiniile celor chestionați.

4. Este necesară asigurarea confidențialității răspunsurilor, pe fondul unei sensibilizări a subiecților pentru a participa la sondaj; se poate arăta cum datorită manifestării opiniilor lor subiecții pot influența pozitiv activitatea unor instituții, sau pot să participe activ la viața socială etc.

5. Prelucrarea rezultatelor trebuie să se facă prin metode statistice riguroase, iar interpretarea trebuie să se facă pe criterii strict ştiinţifice. Obiectivitatea absolută a psihosociologului este condiţia fundamentală pentru asigurarea credibilităţii acestei metode de largă circulaţie şi utilitate socială.

Este de remarcat că în urma publicării şi mediatizării rezultatelor unor sondaje de opinie, mai ales a celor care se referă la opţiunile politice ale alegătorilor, pot apărea anumite fenomene psihosociale susceptibile să afecteze chiar activităţile la care se referă. Astfel, unui dintre cele mai importante efecte constă în *accentuarea tendinţelor extreme.* Să presupunem că în cadrul unui sondaj s-a solicitat opţiunea subiecţilor pentru o serie de „obiecte sociale“ (personalităţi sau partide politice - de pildă). În urma prelucrării rezultatelor va apărea o ierarhizare a respectivelor obiecte în funcţie de ponderea statistică a opţiunilor. În urma *mediatizării intense* a rezultatului sondajului se constată că acest fapt va influenţa sensibil opinia subiecţilor: la un nou sondaj se va observa că „obiectele" care au avut cele mai puţine opţiuni vor avea şi mai puţine, iar cele care au avut cele mai multe vor avea şi mai multe. Este vorba de un proces de influenţare a opiniei publice prin aşa-numitul fenomen Oedip, care poate fi formulat astfel: o prognoză tinde să se realizeze în virtutea simplului fapt că a fost făcută. Prin imitaţie, contagiune, adeziune la tendinţa majoritară, nevoia de integrare ş.a. apar modificări ale opiniilor şi atitudinilor individuale, atunci când acestea sunt comparate cu opţiunile altor persoane şi grupuri.

Deşi sunt instrumente de evaluare socială de o mare utilitate, fetişizarea şi folosirea excesivă a sondajelor de opinii pot să conducă şi la unele efecte negative, având chiar unele nuanţe manipulative, de care psihosociologii trebuie să ţină cont şi să le contracareze, mai ales prin păstrarea unei ţinute profesionale şi deontologice impecabile.

▪ Întrebări şi exerciţii

1. Analizaţi dificultăţile conceptuale în definirea noţiunii de mulţime.
2. Clasificaţi şi caracterizaţi mulţimile.
3. Care sunt elementele esenţiale ale concepţiei lui Gustave Le Bon privind mulţimile.
4. Care sunt factorii determinanţi ai fenomenului de mulţime.
5. Reliefaţi aspecte ale dinamicii mulţimilor.
6. Ce este opinia publică?
7. Care sunt funcţiile psihosociale ale opiniei publice.
8. Care sunt formele principale ale comunicării de masă.
9. Care sunt formele manipulării opiniei publice.

Prelegerea 9
Socialitate şi conduită socială

Introducere

Această a patra prelegere are ca temă problematica socialităţii şi a conduitei sociale, cu aspectele sale relevante privind comportamentele aferente coezivităţii sociale şi ale conduitei sociale.

Obiective

La sfârşitul acestei prelegeri, studentul va putea :

- să aibă o înţelegere mai largă a diferitelor aspecte ale problematicii socialităţii şi a conduitelor sociale precum şi a specificului abordării psihosociologice a acestora;
- să dobândească abilitatea de a folosi din punct de vedere teoretic concepte şi raţionamente ce ţin de psihologia socială pentru tematica specificată ;
- să coreleze dimensiunile teoretice cu cele practice ale psihologiei sociale;

Conținut și tematizare

1. Comportamentele aferente coezivității sociale

Toate procesele şi fenomenele psihosociale la care ne-am referit în cadrul acestei lucrări se obiectivează, în ultimă instanță, la nivelul *conduitei sociale.* Acordăm conceptului de „conduită“ semnificația sa originară, aceea de ansamblu structurat al proceselor şi activităților psihice orientate pe „obiect", precum şi al reacțiilor motorii aferente, prin care subiectul se manifestă într-o situație determinată; în cazul nostru, într-o situație socială. Comportamentul social nu este decât expresia obiectivată şi direct perceptibilă a unei procesualități psihoindividuale şi psihosociale care scapă observatorului, ne având însă prin aceasta un caracter mai puțin obiectiv. Într-o expresie sintetică, *conduita = comportament + procesele şi fenomenele psihosociale* subiacente.

Abordarea problematicii conduitei sociale este nemijlocit legată de un alt concept de bază, acela de *Socialitate.*

Definiție

- În sensul cel mai larg, acest concept desemnează un principiu al coeziunii şi coerenței existenței socio-umane, adică un principiu generator de ordine socială (25, 91; 229, 555).

- Într-un sens mai restrâns, prin *Socialitate* vom înțelege *ansamblul capacităților psihosociale, înnăscute sau dobândite, care fac posibilă elaborarea tipurilor generice de atitudini şi conduite sociale, împreună cu sistemul determinațiilor exterioare sub incidența cărora se obiectivează; determinații de natură economică, biologică, ecologică, demografică, istorică şi culturală.* Datorită condiționărilor istorice, *socialitatea* îşi modifică profilul şi formele de manifestare odată cu modificările care intervin în plan economic, tehnologic, demografic şi cultural. Astfel, vor rezulta profiluri comportamentale specifice anumitor tipuri de societăți şi anumitor perioade istorice.

Fiind atât o premisă constitutivă a societății, cât şi o expresie sintetică a existenței socio-umane, socialitatea comportă o multitudine **de forme de manifestare** la nivelul unor comportamente sociale specifice: comportamentale prosociale, cosociale şi antisociale; raporturile dintre sexe; comportamentale politice, economice, religioase, sportive etc.; sociopatiile şi comportamentale patologice; comportamentul socio-ecologic; fenomenele de criză la nivelul sistemelor comportamentale individuale şi sociale ş.a. După cum se observă, spre deosebire de *sociabilitate,* care se referă de regulă numai la manifestările pozitive ale comportamentului social (gregarism, integrare, cooperare, întrajutorare), *socialitatea* are în vedere *ansamblul comportamentelor sociale,* inclusiv acelea definite prin opoziție sau

complementaritate cu primele: competiție, conflict, devianță, delincvență, patologie comportamentală ş.a..

Comportamentele prosociale

La cel mai înalt nivel de generalitate, comportamentele se diferențiază în funcție de sensul lor de acțiune în raport cu *principiul coeziunii sociale*. Definit ca „zoon politicon“, ființă socială conştientă de sine, omul există ca specie şi ca individ numai în măsura în care prin acțiunile şi comportamentele sale asigură şi consolidează coeziunea socială. În funcție de acest criteriu se circumscriu trei mari categorii de comportamente: *prosociale, cosociale* şi *antisociale*. Toate aceste tipuri de comportamente au o incidență directă atât asupra coezivității sociale, înțeleasă ca un principiu constitutiv al oricărui sistem uman, cât şi asupra proceselor şi. fenomenelor psihosociale pe care se fundamentează viața socială în general. Este vorba de o cauzalitate circulară în lanțul căreia se includ aceste elemente, care sunt pe rând, fie cauze, fie efecte.

Definirea şi caracterizarea comportamentelor prosociale. Viața socială ar fi de neimaginat în afara unor comportamente care să confirme sistematic şi în împrejurări dintre cele mai diferite *solidaritatea, sprijinul* şi *altruismul* față de semeni, în afara oricărui interes imediat. Deşi reprezintă o preocupare relativ recentă a psihologiei sociale, comportamentelor prosociale, cum sunt denumite generic, beneficiază de numeroase studii teoretice şi experimentale (v. 164, 438).

Conform celor mai multe dintre aceste studii, comportamentul prosocial se defineşte prin aceea că odată desfăşurat, ar putea avea consecințe pozitive pentru alții; este un comportament care are următoarele trăsături esențiale:

- Urmăreşte în mod explicit ajutorarea, sprijinirea sau protejarea unor persoane aflate obiectiv în dificultate, sau care lasă impresia că se află într-o asemenea situație; totodată, în mod explicit sau implicit, susține şi promovează valorile, normele şi modelele sociale pozitive.
- Este un act conştient, intenționat şi în raport de care există posibilitatea şi libertatea alegerii.
- Este desfăşurat în afara oricăror obligații formale sau profesionale şi fără aşteptarea unor recompense externe.

Altruismul, generozitatea, sacrificiul şi apostolatul sunt cel mai des întâlnite forme de comportament prosocial, atunci când sunt realizate în mod intenționat, dezinteresat şi ca liberă opțiune personală. Este evident că orice comportament impus, fără alternativă sau cu recompense previzibile, deşi vizează un efect pozitiv pentru un semen aflat în dificultate, nu intră într-o asemenea categorie. Medicul care îşi ajută pacienții, serviciile care sunt făcute contra unui anumit beneficiu, binele făcut din ordin sau un act neintenționat care face un bine cuiva ş.a., deşi au un rol social pozitiv, nu intră în categoria comportamentelor prosociale aşa cum acestea au fost definite mai sus.

- Pentru a explica natura comportamentelor prosociale au fost dezvoltate mai multe categorii de teorii. Din perspectiva unei concepții *socio-biologizante*, altruismul rezultă din tendința naturală de conservare a zestrei genetice a speciei, în general, sau a unui grup familial sau etnic, în particular. Pornind de la noțiunea de *vecinătate socială* şi aceea de *supraviețuire prin înrudire* se încearcă în mod forțat asimilarea

diferitelor situații în care se manifestă altruismul şi într-ajutorarea cu aceea în care coeziunea grupală pe criterii genetice funcționează cu adevărat (v. 37; 88; 190).

- altă categorie de teorii, mult mai fundamentate - după opinia noastră, plasează explicația comportamentelor prosociale în contextul mai larg al învățării şi integrării sociale. Fără să se excludă unele predeterminări genetice legate de conservarea speciei, explicalia este căutată în particularitățile procesului de selecție socială: colectivitățile umane relin în cursul evoluției lor acele elemente şi tipuri de comportament care se dovedesc cele mai benefice adaptării la mediu şi reproducerii sociale. Deoarece comportamentale prosociale aduc fără îndoială beneficii tuturor indivizilor şi grupurilor sociale, în procesul socializării primare sunt impuse anumite norme şi modele care să promoveze acest tip de relații sociale. Ulterior, intervin o serie de „întăriri" psihosociale care le consolidează structura şi funcționalitatea, promovându-le ca referențiale axiologice la nivelul întregii societăți.

Factorii determinanți şi condiționali ai comportamentelor prosociale. Manifestarea concretă a comportamentelor prosociale este condilionată de o serie de factori: a) *psihosociali* (valori, norme şi modele culturalcomportamentale promovate prin învățare şi întărire în cursul socializării); b) *psihoindividuali* (trăsături temperamental-caracteriale, structura motivațională şi afectivă de bază, capacitățile operatorii ale persoanei care oferă spijinul ş.a.); c) *conjunctural-situalionali* (dispoziție afectivă şi motivațională conjuncturală a persoanei „active", împrejurările fizice şi sociale în care se impuse intervenția, .situația concretă în care se află „solicitantul", presiunea timpului etc.). În continuare ne vom referi la cei mai importanți factori dintre cei enumerați mai sus, aceştia constituind şi obiectul a multor cercetări experimentale.

(a) Factorii psihosociali şi socioculturali. O primă serie de condiționări a comportamentelor prosociale se manifestă prin intermediul unor norme sociale implicite, interiorizate în ontogeneză ca principii şi matrice comportamentale având un caracter general. Dintre acestea amintim:

Norma responsabilității sociale. Prin educație, integrare şi control social s-a impus imperativul moral şi legal ca oamenii să se ajute între ei, în funcție de anumite tipuri de raporturi în care se află. Aceste imperative pot căpăta diferite forme, începând cu prescripțiile religioase („iubeşte-ți aproapele ca pe tine însuți"), trecând prin normele informale ale bunului simț, impuse sub presiunea opiniei publice („de respectat este acela care-şi ajută semenul la nevoie"), şi terminând cu normele-legale, impuse prin forța sistemului judiciar („constituie infracțiune faptul de a nu acorda asistență unei persoane aflată în primejdie").

Norma reciprocității. Impune o reglementare generală a raporturilor sociale astfel încât la bine să se răspundă cu bine, cel sprijinit având obligația morală ca la rândul său să sprijine pe cine îi stă în putere. Fără să introducă un element de „calcul meschin", aşa cum ar putea părea la prima privire, este vorba de postularea unor astfel de relații în care eforturile pozitive pe care le facem în favoarea semenilor noştri să ne îndreptățească să aşteptăm asemenea eforturi şi din partea celorlalți, beneficiarii putând fi chiar noi înşine pe termen lung şi fără o condiționare explicită. Deci, se are în vedere crearea unui climat de sprijin reciproc, în care beneficiarii sunt toți membrii comunității.

Norma echităţii schimburilor sociale. Postulează necesitatea unei „justiţii sociale", conform căreia raporturile umane trebuie să se fundamenteze pe criterii de echivalenţă a schimburilor realizate (vezi cap. 4.1.3.). Percepţia unei inechităţi în realizarea schimburilor sociale îndreptăţeşte o reacţie prin care să se reechilibreze situaţia, prin redistribuirea resurselor schimbate, resemnificarea importanţei lor sau chiar ruperea relaţiei dezavantajoase pentru una dintre părţi. Deşi principiul echităţii schimburilor nu fundamentează direct comportamentele prosociale, indirect obligă moral pe cel care poate da ceva, să o facă!

(b) Factorii psihoindividuali. Cum era de prevăzut, pornind de la un model general al structurării comportamentului uman, multe cercetări experimentale au evidenţiat existenţa unor trăsături de personalitate care favorizează declanşarea unor atitudini şi comportamente altruiste.

Astfel, după observaţiile noastre; *extravertiţii* au o mai mare disponibilitate de a acorda imediat ajutor cuiva aflat în dificultate, comparativ cu introvertiţii. De asemenea, persoanele *sociabile*, predominant colerice, sau cu o mai mare disponibilitate de *asumare a riscului* se implică mai uşor în acţiuni de ajutorare a persoanelor aflate în pericol iminent, comparativ cu persoanele, nesociabile, flegmatice sau care resimt un sentiment de nesiguranţă.

După constatările lui **Satow** (1975), persoanele care au o mare nevoie de aprobare socială sunt mai caritabile decât media celorlalte, cu condiţia ca actul lor să aibă un caracter public. Alte cercetări eviden ţiază corelaţia dintre anumite calităţi psihofizice (forţă fizică, aptitudini speciale, cunoştinţe speciale) şi disponibilitatea unor persoane de a se antrena într-un comportament prosocial care solicită respectivele calităţi. Cu alte cuvinte, predispoziţia de a ajuta pe cineva este condiţionată şi de conştiinţa faptului că posezi calităţile necesare pentru a desfăşura cu succes acţiunea respectivă (**Huston**, 1981).

De asemenea, *atitudinile* preexistente faţă de persoanele şi situaţiile în care se solicită sprijin condiţionează în mare măsură antrenarea efectivă într-o acţiune altruistă. Persoanele care aparţin unor categorii sociale discriminate au şanse mai mici să primească asistenţă spontană în caz de nevoie decât cele care nu aparţin acestor categorii. Din păcate, se constată că prima pornire, cea naturală de a acorda imediat ajutor celui aflat în pericol, poate fi amendată într-un al doilea moment de atitudinea generică faţă de categorii socială căreia îi aparţine victima, sau de tipul de situaţie în care se află. De exemplu, cineva aflat în pericol, dar aflat şi în stare de ebrietate, are şanse reduse de a primi sprijin din partea unor persoane cu ferme atitudini antialcoolice.

Alte cercetări evidenţiază importanţa *atitudinii* şi *capacităţii empatice* în implicare într-o acţiune de ajutorare a celor aflaţi în dificultate (**Batson**, 1981). Disponibilitatea de transpunere în situaţia cuiva aflat într-o situaţie neplăcută măreşte apreciabil şansa implicării în acordarea de ajutor, în timp ce persoanele egotiste manifestă această tendinţă într-o măsură mult mai mică.

Dispoziţia sufletească a unei persoane influenţează într-o mare măsură tendinţa acesteia de a acorda ajutor. Buna dispoziţie, sentimentul de împlinire sau cel consecutiv obţinerii unor succese favorizează apariţia comportamentelor prosociale, în timp ce proasta dispoziţie, sentimentele de eşec şi insecuritate diminuează apreciabil tendinţa de iniţiere a unei acţiuni altruiste. După opinia mai multor cercetători (**L. Sears, P. Iluţ**, ş.a.), acest fapt s-ar datora acţiunii principiului echităţii sociale, conform căruia dezechilibrul flagrant dintre starea de bine a cuiva şi starea de rău a altcuiva, 1-ar determina pe primul să acţioneze în sensul reechilibrării situaţiei, prin acordarea de ajutor celui mai puţin norocos. Influenţa factorilor emoţionali

negativi este destul de controversată, fiind exercitată prin intermediul unor mecanisme psihologice încă insuficient studiate în plan experimental. În toate aceste cazuri, este interesant de observat că teoria schimbului social oferă repere destul de exacte pentru prognozarea condiţiilor în care o persoană se implică într-o acţiune altruistă.

(c) Caracteristicile psihosociale ale beneficiarului de ajutor. La rândul său, persoana aflată în dificultate influenţează prin caracteristicile sale psihosociale comportamentele prosociale pe care – virtual – le poate suscita.

- *Similaritatea.* Studiile experimentale demonstrează rolul asemănărilor de orice fel în acordarea ajutorului: oamenii sunt mai dispuşi să-i ajute pe cei care le sunt asemănători din punct de vedere rasial, etnic, religios, social, profesional sau de vârstă. Însă, trebuie să subliniem că este vorba de manifestarea unei simple *tendinţe* statistice, modelele culturale şi particularităţile psihoindividuale putând amenda semnificativ acordarea spijinului în funcţie de criteriul similarităţii care , oricum, interferează cu celelalte criterii amintite.
- *Îndrituirea.* Când se pune problema acordării unui ajutor, sprijinitorul potenţial face anumite evaluări asupra măsurii în care beneficiarul potenţial merită acel sprijin: dacă situaţia acestuia din urmă este determinată de neglijenţă, incompetenţă, delăsare, alcoolism sau alte vicii, şansa de a primi ajutor este mult mai mică decât în cazul când situaţia sa se presupune a fi cauzata de neşansa, unor cauze sociale obiective sau unui accident de care victima nu este vinovată. În mod evident, aici sunt implicate procese evaluative şi de atribuire, care au propriile lor legi de funcţionare (v. cap. 2.3.).
- *Aspectul fizic şi sexul* influenţează sensibil predispoziţia de implicare într-un comportament prosocial. Aspectul fizic plăcut, îmbrăcămintea îngrijită şi ţinuta demnă favorizează primirea spijinului, mai ales atunci când persoana este considerată îndrituită să îl primească. Nu trebuie uitat că în orice împrejurare, oamenii încearcă -cel mai adesea în mod inconştient- să se autovalorizeze prin actele lor: sentimentul stimei faţă de sine care rezultă implicit de aici este în funcţie şi de caracteristicile individuale şi sociale ale persoanei ajutate. Sexul are de asemenea o anumită importanţă: bărbaţii au o predispoziţie mai mare de a acorda sprijin necondiţionat femeilor, mai ales acelora cu aspect fizic plăcut, în timp ce femeile se sprijină mai degrabă între ele.

(d) Factori conjuncturali şi situaţionali. O altă serie de factori condiţionali ai comportamentelor prosociale sunt legaţi de contextul social în care se solicită sau se impune ajutorul, starea vremii, urgenţa şi presiunea timpului ş.a.

Contextul social. Dacă situaţia în care se solicită ajutorul are loc în prezenţa unei mari mulţimi, efectul asupra implicării este de regulă negativ, datorită fenomenului de *difuzie a responsabilităţii*. Astfel, conform cercetărilor lui **B. Latane** şi **J.M. Darley**, cu cât numărul martorilor oculari la un accident sau agresiuni este mai mare, cu atât mai mică va fi proporţia celor care acordă ajutor, şi cu atât mai mare va fi durata până când se intervine efectiv în spijinul victimei. În prezenţa a încă unui martor, proporţia ajutorului este de cca. 84 %, iar în prezenţa a peste 5 martori aceasta scade la cca. 30 % (164, 447). Marile aglomerări umane creează o accentuată stare de anonimat, favorizantă pentru apariţia fenomenului de difuzie a responsabilităţii. Ambiguitatea situaţiei şi numărul mare de martori amplifică *fenomenul de spectator* şi acela de *difuzie a responsabilităţii,* ceea ce diminuează considerabil şansa unei intervenţii prompte şi hotărâte în favoarea victimei. Nonambiguitatea situaţiei,

existenţa unor relaţii anterioare între martori, sau comunicarea spontană dintre aceştia anulează apreciabil efectele mai sus menţionate, favorizând intervenţia pozitivă.

Presiunea timpului. Dacă persoana care ar putea acorda ajutor se află angrenată într-o altă acţiune presantă, sau dacă este afectată chiar ea de unele probleme neplăcute, scade probabilitatea intervenţiei în sprijinul unei persoane aflată în dificultate. Unele experimente indică o reducere cu cca. 50 % a numărului persoanelor care acordă ajutor atunci când se află sub presiunea timpului, în comparaţie cu numărul persoanelor care intervin atunci când nu sunt afectate de acest factor (190, 274).

Starea meteorologică. Unele observaţii relevă importanţa stării generale a vremii asupra predispoziţiei de antrenare într-un comportament prosocial. Vremea frumoasă, cu cer senin şi temperatură agreabilă favorizează intervenţiile prosociale, în timp ce timpul închis, umed şi rece inhibă într-o anumită măsură aceste elanuri altruiste.

Comportamentul prosocial din perspectiva teoriei acţiunii sociale.

După cum s-a arătat în capitolul referitor la construirea realităţii sociale, orice tip de comportament poate fi abordat din perspectiva teoriei generale a acţiunii sociale, care are la rândul său o fundamentare ţinând de teoria sistemelor sociale. În acest cadru teoretic se operează cu noţiuni precum cele de actori sociali, scopuri, mijloace, costuri, factori cauzali, determinanţi şi de condiţionare, feed-back-uri de evaluare, adecvare şi corecţie, decizie, strategii de optimizare a efectelor etc. Comportamentul prosocial, ca specie a comportamentului social, poate fi de asemenea abordat din această perspectivă, ceea ce permite integrarea unitară a multora dintre teoriile particulare privind acest aspect al vieţii sociale.

Teza de bază a acestui mod de abordare poate fi formulată astfel: prin implicarea într-o situaţie socială, orice actor urmăreşte atingerea unor scopuri, prin utilizarea unor mijloace specifice şi asumându-şi anumite costuri; cu alte cuvinte, *comportamentul uman este rezultatul unui act de decizie,* fundamentat subiectiv şi/sau obiectiv, şi care presupune o interacţiune dinamică între caracteristicile actorului, natura scopului urmărit, mijloacele de care dispune, costurile pe care le estimează, împrejurările în care trebuie să acţioneze şi caracteristicile obiectului asupra căruia este orientată acţiunea.

După cum se observă, această concepţie este în mare poate convergentă cu teoria schimburilor sociale (**Homans, Foa, Gergen, Morse** ş.a.), conform căreia calitatea raporturile sociale este condiţionată de echitatea schimburilor dintre partenerii implicaţi (v. cap. 4.1.3.).

După cum rezultă din cele prezentate mai sus, aprecierea comportamentelor prosociale ca *spontane şi total dezinteresate* necesită anumite nuanţări: implicarea într-o acţiune altruistă de ajutorare a cuiva aflat în dificultate presupune o suită de procese cognitive, afective şi motivaţionale, care se finalizează într-o decizie de intervenţie, luată în urma evaluării costurilor şi beneficiilor. Evident, de foarte multe ori este vorba de satisfacţii morale, de speranţa funcţionării unor principii transcendente de recompensare a celor care fac bine, de câştigarea stimei celor din jur, sau chiar de creşterea stimei faţă de sine însuşi. Însă, în poate cazurile, efectele sociale sunt întru totul pozitive.

Comportamentele cosociale

O a doua categorie de comportamente cu influenţe directe asupra coezivităţii sociale, dar acţionând complementar celor analizate mai sus, sunt reunite sub denumirea generică şi convenţională de comportamente *cosociale*. În această categorie includem *colaborarea, competiţia* şi *conflictul*.

Dacă în primul caz era vorba de o implicare liberă şi conştientă într-o acţiune de ajutorare sau sprijinire dezinteresată a unui subiect social aflat în dificultate, în acest caz este vorba de raporturi structurate pe scopuri şi *interese convergente* explicite ale părţilor aflate într-o situaţie socială care *le este comună*. Altruismul presupune o relaţie unilaterală între două persoane aflate în situaţii sociale diferite, profund asimetrice, a căror „întâlnire“ nu este determinată de o sferă comună de interese şi activităţi; din perspectiva celui care oferă ajutor, semnificaţia socială a relaţiilor cu cel ajutat este predominant morală, fără conotaţii utilitare. În ceea ce priveşte raporturile *cosociale* situaţia este cu totul alta: relaţiile sunt bilaterale, circumscrise în zona unor activităţi şi interese comune ale celor două părţi care au poziţii sociale relativ echivalente. Relaţiile dezvoltate în acest context au un pronunţat caracter instrumental, fiind nemijlocit legate de atingerea unor scopuri în care ambele părţi sunt interesate, direct sau indirect; „jocul relaţional“ se desfăşoară într-un spaţiu normativ recunoscut de ambele părţi, deşi *interpretările* date unor aspecte ale situaţiei comune în care se află pot să difere semnificativ (mai ales în cazul conflictului).

Colaborarea reprezintă o formă de comportament în care doi sau mai mulţi subiecţi sociali conlucrează armonios şi se sprijină reciproc în activitatea de realizare a unui scop comun. Este o formă pozitivă de comportament social, bazat pe interesele comune sau complementare ale părţilor.

Deşi are un evident *caracter instrumental* legat de realizarea unui obiectiv determinat, colaborarea determină şi apariţia unor efecte psihosociale notabile: sporeşte coeziunea, climatul psihosocial pozitiv şi performanţa socială, datorită legăturilor de întrajutorare pe care le implică, şi a fondului afectiv şi motivaţional pozitiv şi tonifiant pe care îl creează. Datorită acestui fond psihologic pe care se desfăşoară relaţiile de colaborare, chiar unele disfuncţionalităţi, divergenţe de opinii sau chiar conflicte sunt uşor depăşite, în poate şi datorită atractivităţii scopului comun, dar şi acţiunii unor factori motivaţionali specifici. După eum se ştie, trebuinţele de afiliere, de comunicare, de recunoaştere socială, de protecţie sau de afecţiune nu pot fi satisfăcute decât printr-un sistem de relaţii sociale şi interpersonale pozitive şi relativ stabile, dar care oferă totodată şi cadrul optim de structurare a raporturilor de cooperare.

Apariţia şi menţinerea unor relaţii de colaborare stabile implică o serie de condiţii, din a căror configurare într-o situaţie socială dată va rezulta *profilul psihosocial al relaţiilor de colaborare*. Dintre acestea amintim:

- Preexistenţa, apariţia sau formularea unui obiectiv care, în situaţia dată, devine scop comun pentru mai multe persoane, grupuri sau organizaţii; obiectivul poate consta în realizarea unui produs material, rezolvarea unor situaţii problematice, desfăşurarea unor activităţi de utilitate generală etc.
- Dificultatea sau specificul obiectivului să nu permită realizarea sa în condiţii acceptabile de o singură persoană, microgrup sau organizaţie.
- Existenţa unui climat social general pozitiv, care să faciliteze dezvoltarea unor relaţii interpersonale deschise şi de întrajutorare; stările de criză, lupte politice exacerbate şi conflictualitate socială ridicată sunt cu totul nefavorabile dezvoltării relaţiilor de colaborare.

• Funcționarea unui cadru axiologic şi normativ care să valorizeze social relațiile de colaborare, dar să şi reglementeze în linii generale raporturile de acest tip, precum şi cele care pot rezulta accidental din acestea (concurență,

conflicte, separări, transferuri de proprietate, autoritate sau competență ş.a.). • Între persoanele implicate să existe similitudini de ordin axiologic, intelectual şi motivațional, paralel cu eventuale complementarități în plan aptitudinal, instrumental şi executiv. Deci, credințe, aspirații, convingeri, nivel de pregătire intelectuală şi sferă de interese generale asemănătoare, pe fondul unor posibile diferențieri în planul aptitudinilor şi competențelor implicate în realizarea sarcinii comune.

• Manifestarea sistematică a atitudinilor de încredere, corectitudine şi respect reciproc, echitate în distribuirea eforturilor şi beneficiilor. Încrederea este esențială pentru găsirea unor strategii optime de colaborare, cu câştiguri echitabile pentru ambele părți (vezi „dilema prizonierului": 37,193).

• Menținerea unui nivel superior de comunicare între parteneri, ceea ce determină atât un grad înalt de încredere reciprocă, cât şi o mai bună coordonare a activităților, astfel încât să se obțină cele mai bune performanțe. De remarcat că şi aici se creează un lanț cauzal circular: performanțele superioare determină o creştere a încrederii în partener, pe fondul unei satisfacții înalte; acestea odată formate şi integrate în climatul relațional capătă valoare instrumentală, ducând la o creştere şi mai accentuată a performanței ş.a.m.d. Insuccesele în desfăşurarea activității, respectiv obținerea unor performanțe scăzute afectează climatul relațional, gradul de încredere în competența sau chiar probitatea partenerului, ceea ce conduce la o obținerea unor performanțe şi mai scăzute, pe un fond potențial conflictual.

• Stabilirea printr-o strânsă conlucrare şi prin consens a normelor de colaborare, cu precizarea clară a responsabilităților şi drepturilor fiecăreia dintre părți; aceste coordonate odată stabilite vor crea un climat de încredere reciprocă şi vor evita neînțelegerile sau ambiguitățile în desfăşurarea activităților şi îndeplinirea obligațiilor.

Datorită importanței sale cu totul deosebită în armonizarea raporturilor umane şi asigurarea unor performanțe sociale superioare, formarea spiritului de colaborare trebuie să constituie un obiectiv major în procesul socializării, educației generale şi instruirii profesionale. Este vorba de dezvoltarea unor *atitudini* favorabile cooperării şi întrajutorării, a unor puternici *vectori motivaționali* orientați în acest sens, paralel cu formarea unor trăsături de personalitate specifice: sociabilitate, obiectivitate, spirit critic, comunicabilitate, altruism, încredere în semeni, capacitatea de a lucra în grup ş.a. Există un *potențial de cooperare* specific unei societăți, care este şi un indicator al funcționalității sale generale, precum şi al gradului său de civilizație.

În viața socială se întâlnesc numeroase situații când trebuie să decidem ce strategie trebuie să folosim în relație cu cei din jur. Conform teoriei schimbului, fiecare subiect aflat într-o situație relațională tinde să obțină satisfacția maximă cu investiții şi costuri minime. In consecință, dilema este aceasta: într-o situație de interes reciproc, trebuie să folosim strategia exploatării partenerului, pentru a obține avantaje maxime pentru noi în dauna celuilalt, cu riscul compromiterii relației?; sau trebuie să folosim strategia cooperării, prin care ambele părți obțin avantaje moderate, însă stabile şi pe fondul conservării relației? Lucrurile se complică dacă se cunoaşte faptul că o strategie prea cooperantă poate fi o tentație pentru ca celălalt partener să recurgă la exploatare, pentru a obține un avantaj maxim, în dauna celui care este mult prea cooperart.

În acest context teoretic, a fost formulată aşa numita „dilemă a prizonierului", care porneşte de la un caz concret (**R.D. Luce** şi **H. Riffa**, 1957). Un procuror

arestează doi complici la o infracţiune, iară să aibă suficiente probe pentru inculpare. Separându-i încă de la început, procurorul spune fiecăruia că au de ales între a mărturisi şi a tăcea, cu următoarele consecinţe: a) dacă nici unul nu mărturiseşte, vor fi inculpaţi amândoi sub o acuzaţie minoră, pe baza probelor deja deţinute; b) dacă mărturisesc amândoi, vor fi inculpaţi, dar se va recomanda o pedeapsă mai mică decât pedeapsa maximă prevăzută prin lege; c) dacă unul mărturiseşte iar celălalt păstrează tăcerea, cel care mărturiseşte va apărea ca martor împotriva complicelui său - urmând a fi eliberat, în timp ce acela care a păstrat tăcerea va primi pedeapsa maximă. Întrebarea care se pune este următoarea: fără să poată comunica între ei, ce soluţie vor alege cei doi? Este evident că ne aflăm în faţa unei situaţii sociale dilematice, în care fiecare variantă de comportament are avantaje şi dezavantaje dependente de propria strategie, dar în funcţie şi de strategia adoptată de partener.

Folosind principiile teoriei schimburilor se pot anticipa şi explica comportamentele subiecţilor implicaţi în situaţii de acest tip. Pentru fiecare tip de strategie folosită (cooperare sau exploatare) există anumite „costuri", care vor dicta în ultimă instanţă reacţiile subiecţilor, după cum se arată mai jos.

Pe cale experimentală s-a constatat că cei doi complici adoptă strategii de cooperare când diferenţele de costuri (Cm2 - Cml) sau (Ctl - Cml) sunt fie foarte mici, fie foarte mari. În cazul când diferenţele de cost (Ctl - Cm2) sau (Ctl - Cm2) sunt foarte mari, complicii se desolidarizează, adoptând strategia exploatării (37, 194; 88, 636). Numeroase observaţii experimentale atestă validitatea teoriei schimburilor sociale în explicarea cooperării şi competiţiei.

Competiţia constituie o formă complementară de comportament în raport cu cooperarea, manifestându-se atunci când un acelaşi obiectiv poate fi realizat în mod independent de două sau mai multe persoane, grupuri sau organizaţii, fără ca activităţile desfăşurate de cele două părţi să se condiţioneze nemijlocit. Ca şi în cazul cooperării şi întrajutorării, *competiţia* reprezintă o contingenţă comportamentală reciprocă, în către fiecare poate încearcă să obţină cele mai bune performanţe sociale, printr-o raportare continuă la performanţele celeilalte părţi. Evident, pentru a se putea compara performanţele, obiectivele părţilor implicate în competiţie trebuie să fie cel puţin asemănătoare, dacă nu identice.

Comportamentul competiţional este strâns legat de *nevoia de emulaţie*, care exprimă tendinţa firească de a te compara şi întrece cu cei din jur, încercând să obţii cele mai bune rezultate într-un domeniu de interes comun. Comparaţia se poate face şi cu propriile performanţe obţinute anterior sau într-un alt context, caz în care emulaţia capătă forma nevoia de *autodepăşire*, care reprezintă un important factor motivaţional.

Creşterea performanţelor într-un context emulativ este explicabilă prin intervenţia a doi factori principali: a) *existenţa unui termen de comparaţie* (performanţa celor din jur sau a concurenţilor), ceea ce permite a mai bună focalizare şi orientare a eforturilor asupra punctelor sau secvenţelor esenţiale ale unei activităţi; b) *facilitarea socială*, care constă în creşterea spontană a performanţelor individuale în prezenţa altor persoane, fenomen observat de multă vreme, dar cu o explicaţie teoretică încă insuficient conturată.

Fenomenul facilitării sociale poate fi constatat în numeroase împrejurări. Astfel, **N. Triplett** a observat că ciclişti care rulează în grup obţin performanţe superioare faţă de situaţia în care rulează separat, ceea ce 1-a determinat la sfârşitul secolului trecut (1897) să iniţieze primele experimente de psihologie socială. În toate cazurile, performanţa individuală s-a ameliorat sensibil în prezenţa altor persoane., fie

că acestea erau simpli spectatori, fie că executau aceeaşi categorii de sarcini. Explicaţia a fost dată prin invocarea aşa-numitei „forţă dinamogenă a instinctului competitiv". Cercetările ulterioare ale lui **W. Moede, G.W. Allport** ş.a. au demonstrat fără echivoc existenţa efectului de facilitare socială, constatându-se creşteri ale performanţelor cu până la 15-20 %.

Unele dintre observaţiile noastre privind viteza găsirii unor soluţii optime pentru situaţii problematice deosebite, indică creşteri ale performanţelor cu cca. 22 %, paralel cu mărirea gradului de originalitate a soluţiilor propuse. Este vorba de *facilitarea cognitivă* pe care o induce activitatea în grup, fenomen utilizat în cadrul *brainstormingului*, cunoscută metodă de stimulare a creativităţii. Conform acestor constatări, anumite trăsături de personalitate amplifică efectul facilitării sociale: dorinţa de afirmare, sociabilitatea, nevoia recunoaştere socială, spiritul competitiv, extraversiunea şi deprinderea de a lucra în grup (**D. Cristea**, 1993). Cea mai plauzibilă explicaţie dată acestui fenomen este în legătură cu intensitatea *trebuinţelor de valorizare şi recunoaştere social*. Corelaţia dintre acest indicator şi creşterea efectivă a performanţelor în activitatea de grup a fost determinată ca având valori cuprinse între 0,54 şi 0,58, în funcţie şi de nivelul de dezvoltare intelectuală a subiecţilor cercetaţi.

Pentru amplificarea efectului de facilitare socială este necesară respectarea anumitor condiţii: comunicarea promptă a rezultatelor, asigurarea unor evaluări a performanţelor de maximă obiectivitate şi a unor condiţii identice de activitate pentru cei implicaţi, precum şi promovarea spiritului de fairplay.

Spre deosebire de situaţia de cooperare, în cadrul unei competiţii comunicarea este puternic afectată, fiind fragmentară, discontinuă şi uneori distorsionată în mod voit, pentru a induce în eroare adversarul. Informaţiile despre propria activitate sunt protejate cu grijă, în timp ce se vor face eforturi deosebite pentru a obţine informaţii despre adversar.

Pe acest fond sunt exacerbate sentimentele de afirmare -prin delimitare- a propriei identităţi, atitudinile egocentrice prevalând asupra celor sociocentrice. Insă, totodată, creşte tonusul emoţional şi motivaţional, sporul energetic astfel rezultat determinând mobilizări şi focalizări cu efecte favorabile asupra propriilor performanţe. În timp ce cooperarea măreşte sensibilitatea faţă de asemănări şi interese comune, minimalizând importanţa diferenţelor, competiţia amplifică sensibilitatea faţă de diferenţe, minimalizând asemănările; astfel, se creează tendinţa dihotomizării realităţii, prin polarizarea acesteia pe cele două părţi aflate în competiţie. Însă, în general, competiţia poate fi deosebit de stimulativă, în condiţiile în care nu degenerează în confruntare şi conflict.

Conflictul reprezintă un tip de comportament social care se dezvoltă pe fondul intereselor divergente sau incompatibile ale mai multor subiecţi, plasaţi în cadrul unei situaţii sociale problematizată în urma modului diferit de abordare de către părţile implicate. Cel mai adesea, conflictul ia forma unei opoziţii, confruntări sau lupte deschise între indivizi, grupuri sociale sau organizaţii, în condiţiile existenţei unor interese contradictorii, incompatibile sau competiţionale de natură economică, politică, religioasă, etnică sau culturală. Deşi în opoziţie, interesele părţilor aflate în conflict sunt interdependente, ceea ce sugerează tendinţa naturală de a ieşi din situaţia conflictuală prin adoptarea unor strategii specifice.

Conflictele sunt elemente curente ale vieţii cotidiene, îmbrăcând cele mai diferite forme şi având intensităţi de o mare varietate. Unele au caracter tonic şi incitativ pentru dinamica raporturilor interpersonale, altele produc profunde

dizarmonii, suferințe, stres şi chiar violență. Este motivul pentru care problematica apariției, desfăşurării şi rezolvării conflictelor a devenit o temă majoră a psihologiei sociale (25, 257; 164, 307; 206).

Tipologia situațiilor conflictuale poate fi stabilită în raport cu următoarele elemente:

a) *Caracterul, structura şi funcțiile* specifice părților aflate în conflict, aceasta putând fi persoane, micrograpuri, categorii sociale, organizații, instituții sociale sau chiar state; personalitatea celor care gestionează conflictul are din acest ,punct de vedere o importanță majoră, acest factor putând marca în mod esențial modul de desfăşurare şi rezolvare a situației conflictuale.

b) *Specificul problemelor* generatoare de conflict: accesul la resurse şi distribuția beneficiilor, preferințele față de valori, norme sau „obiecte sociale", tendința de a obține ascendență şi control asupra celorlalți, dorința de a obține un statut economic şi/sau social mai înalt, nevoia exacerbată de competiție ş.a.

c) *Natura scopurilor* urmărite de fiecare dintre părți: pot fi scopuri individuale, de grup sau organizaționale; scopuri de natură materială sau ideologică etc.

d) *Condițiile* care au generat apariția situației conflictuale; pot fi condiții accidentale sau emergente, de ordin material sau ideologic, structural sau funcțional.

e) *Orientarea motivațională a părților* față de conflict; aceasta poate căpăta trei forme principale: orientare spre *cooperare,* cu un interes pozitiv pentru sine dar şi pentru celălalt; orientare *individualistă,* cu interes numai pentru sine, ignorând interesele celuilalt; orientare *competitivă,* cu interes pentru sine, dar urmărind totodată ca propriile performanțe să fie superioare performanțelor obținute de celălalt

f) *Mijloacele* utilizate de părți pentru gestionarea conflictului; se poate recurge la persuasiune, presiune materială sau ideologică, la utilizarea forței etc.

g) *Condițiile* care ar putea favoriza rezolvarea situației conflictuală: existența unui mediator, apariția unei presiuni sociale orientară spre conciliere, necesitatea de a depăşi prin colaborare o altă situație problematică mai presantă decât cea generatoare de conflict etc.

h) *Rezultatele* ce se pot obține în urma desfăşurării şi rezolvării conflictului; se au în vedere atât efectele asupra părților, cât şi asupra mediului social şi natural, efecte evaluate în plan imediat şi de perspectivă (**M. Deutsch**: 206, 166).

Desfăşurarea conflictului implică o succesiune de faze, ale căror caracteristici şi durate particularizează profilul psihosocial al situației conflictuale. Se acceptă în general următoarea succesiune de faze:

• *Dezacordul,* care poate debuta prin simple neînțelegeri, divergențe minore sau interpretări diferite date unei probleme, eveniment sau situație de interes pentru ambele părți. Diferențe în ceea ce priveşte concepțiile, credințele, atitudinile, opțiunile, modul de interpretare a unui fapt, sau prezumțiile asupra comportamentul celuilalt pot genera cu uşurință tensiuni, suspiciuni şi stări emoționale negative care pot sta la baza creării unei situații conflictuale. Comunicarea dintre părți este încă intensă - deşi tensionată, componentele intelectual-raționale prevalând încă asupra

celor emoționale. Sunt activate mecanismele psihologice de afirmare a propriei identități, paralel cu apariția tendinței de diferențiere față de alte puncte de vedere.

• *Confruntarea,* care adâncește divergențele de opinii și interese, prin implicarea fiecărei părți în argumentări partizane, paralel cu insistențe în a convinge partea adversă de propria dreptate. Se caută cu obstinație erorile din raționamentele părții adverse, se invocă alte autorități în materie și se fac chiar presiuni pentru a convinge de propria dreptate. Elementele emoționale încep să prevaleze asupra celor raționale, pe fondul diminuării și alterării comunicării interpersonale, ceea ce accentuează starea de stres, frustrare și tensiune psihică. Accentuarea sentimentului de frustrare determină creșterea potențialului agresiv, făcându-se astfel posibilă trecerea la următoarea fază.

• *Escaladarea* conflictului atrage după sine normele reciprocității pozitive, prin recurgerea la orice mijloace pentru a învinge, dacă nu chiar a distruge adversarul, identificat acum ca irevocabil și periculos. Stările emoționale negative ating cote maxime, ceea ce amplifică caracterul irațional al confruntării, tensiunile și ostilitățile putând fi scăpate de sub control. Eventualele violențe fizice, morale sau simbolice dau un curs aparent ireversibil evenimentelor, dar stimulează totodată apariția sentimentului că trebuie găsită o soluție, costurile psihosociale fiind din ce în ce mai ridicate.

• *Desescaladarea* este rezultatul epuizării potențialului fizic și emoțional al părților, complementar introducerii în joc a unor considerente de costuri sociale, economice și psihice. Pe acest fond, nevoia recurgerii la raționalitate devine tot mai evidentă și convenabilă ambelor părți; punțile de comunicare rămase încă intacte sunt activate, găsindu-se argumente noi care nuanțează pozițiile adoptate anterior. Se fac chiar unele concesii reciproce, ceea ce creează premise favorabile inițierii unor negocieri și reconsiderări globale a situației, eventual prin apariția spontană sau antrenarea intenționată a unui mediator. Energiile sunt direcționate acum în acest sens, eforturile ambelor părți pentru a ieși din criză fiind evidente și relativ susținute. În această fază, rolul mediatorului este considerabil, calitățile sale de negociator fiind determinante pentru rezolvarea conflictului într-un termen cât mai scurt.

• *Rezolvarea* conflictului încheie acest proces care, de cele mai multe ori, determină restructurări apreciabile la nivelul sistemelor cognitive, atitudinale și operaționale ale părților implicate. În această fază se racordează noile poziții ale părților, se restabilesc canalele de comunicare, se reformulează normele de reciprocitate pozitivă și se inițiază chiar forme noi de colaborare. Vechile convingeri, stereotipuri și prejudecăți pot puternic zdruncinate, făcând loc unor atitudini mai înțelepte și mai adecvate unei situații sociale deja schimbată. Este momentul în care situațiile conflictuale își relevă unele valențe pozitive, și anume cele prin care se ajunge la schimbare, înnoire și adaptare socială la un mediu în continuă devenire. Conflictele „pozitive“ sunt deseori motoare ale dezvoltării.

Strategii de rezolvare a conflictelor. Datorită costurilor sociale și individuale pe care le implică, în cursul desfășurării oricărui conflict apare la un moment dat necesitatea rezolvării sale. În legătură cu acest aspect, în literatura de specialitate se folosesc trei noțiuni cu semnificații complementare: *managementul, rezolvarea și controlul* conflictului (206,188). *Managementul conflictului* desemnează modul cum sunt controlate dezacordurile, confruntările și mijloacele folosite de părți pentru a-și atinge propriile scopuri, făcându-se o relativă abstracție de cauzele care au generat situația conflictuală; aspectele negative ale conflictului sunt în acest caz numai atenuate, cauzele reale și profunde ~ rămânând în stare latentă, ceea ce poate declanșa din nou o confruntare deschisă între părți. *Rezolvarea conflictului* presupune

identificarea cauzelor, eliminarea sau influențarea acestora, urmărindu-se ca părțile să ajungă în mod liber la un acord convenabil, prin reformularea situației inițiale care a determinat apariția dezacordului şi confruntării. Cum distincția dintre cele două modalități de abordare este destul de dificilă, se propune noțiunea de *control al conflictului* pentru a desemna un continuum comportamental care să vizeze trecerea graduală de la gestionarea la rezolvarea unui conflict.

După opinia lui A. Tidwell, există trei condiții necesare şi suficiente pentru controlul eficace al conflictului: 1) *capacitatea instrumentală şi rezolutivă,* respectiv inventarul de tehnici, procedee şi abilități disponibile şi folosite pentru depăşirea ~ crizei; 2) *oportunitatea intervenției,* din punctul de vedere al momentului ales, timpului consumat şi libertății de a acționa în sensul dorit; 3) *voința* părților de a se implica în rezolvarea situației conflictuale.

O strategie eficientă de rezolvare a conflictelor trebuie să vizeze întotdeauna două aspecte esențiale şi complementare: **structura situației conflictuale** şi **caracteristicile sistemului de comunicare dintre părți**.

- **Structura situației conflictuale** trebuie să evidențieze: cauzele obiective ale conflictului, interpretările date acestora de către cele două părți, din perspectiva scopurilor urmărite, canalele de comunicare existente şi parametru acestora, presiunile externe care se exercită asupra părților, precum şi sistemul complex de motivații care susține conduita prezentă şi de perspectivă a participanților

  După cum se observă, „obiectul conflictului" trebuie interpretat ca un construct social, în care intervin elemente obiective, interpretări şi reprezentări subiective, coordonări şi presiuni normative de ordin sociocultural şi psihosocial, totul realizându-se pe fondul unei motivații complexe şi a unui proces de comunicare directă sau mediată. Elaborarea „hărții conflictului" este primul pas, însă esențial, în identificarea mijloacelor de rezolvare a situației problematice în care se află cele două părți. Într-o viziune teoretică similară, **G. Tillett** (1991) indică cinci elemente principale ale hărții conflictului: problema, participanții, trecutul, presiunile şi proiecțiile.
- În acest demers, o atenție deosebită trebuie acordată **caracteristicilor comunicării**, aici identificându-se într-o proporție considerabilă cauzele celor mai multe situații conflictuale: înțelegerea şi definirea diferită a unei situații şi a termenilor, blocaje şi distorsiuni în comunicare, inexistența unui limbaj comun, lipsa abilităților de a comunica ş.a., sunt cele mai frecvente cauze ale disfuncționalităților intervenite în raporturile sociale care, la rândul lor, pot deveni cauze subiective ale unor conflicte sociale având costuri foarte ridicate.

Comportamente antisociale

Din categoria comportamentelor dizarmonice, cu efecte profund negative asupra climatului psihosocial, coeziunii şi funcționalității vieții sociale sunt cele legate de agresivitate *şi delincvenlă.* Dacă comportamentele deviante pot avea în unele cazuri şi conotații pozitive, derivate din nevoia spargerii tabuurilor şi stereotipurilor sociale (ceea ce le poate plasa în categoria comportamentelor cosociale), în cazul conduitelor agresive şi delincvențiale această conotație lipseşte în totalitate, acestea constituind în toate situațiile aspecte disfuncționale şi nocive ale vieții sociale.

Agresivitatea este definită ca un comportament distructiv, orientat în scopul producerii răului asupra unor persoane, grupuri sau obiecte sociale. Urmărind în mod *intenţionat* provocarea unor pierderi, suferinţe fizice sau psihice, distrugerea unor bunuri: sau chiar provocarea morţii, agresivitatea constituie din păcate o permanenţă în viaţa socială, marcând uneori în mod dramatic întregi epoci istorice; năvălirile barbare, seriile nesfârşite de războaie, cruzimile diferitelor forme de dictaturi, violenţa sistematică din marile aglomerări umane, agresiunile asupra copiilor, femeilor şi bătrânilor etc.

În faţa acestei proliferări continue a răului social numit agresivitate, s-au făcut eforturi deosebite pentru descifrarea mecanismelor sociale, culturale, economice, educaţionale sau psihosociale prin intermediul cărora se produce şi se manifestă acest fenomen social. Principalele problemele teoretice care derivă de aici vizează următoarele aspecte: a) identificarea cauzelor fundamentale de ordin genetic şi filogenetic ale agresivităţii umane; b) relevarea factoriilor psihoindividuali, psihosociali şi socioculturali care favorizează sau condiţionează manifestarea agresivităţii în diferitele sale forme; c) analiza raporturilor psihosociale specifice dintre victimă şi agresor; d) efectele psihice şi sociale ale agresiunilor atât asupra victimelor, agresorilor şi mediului social; e) modalităţile de contracarare a agresivităţii şi a efectelor sale.

În legătură cu originea agresivităţii umane au fost elaborate două teorii principale: una care postulează caracterul înnăscut al agresivităţii, sub forma aşa--numitului „instinct de agresiune", cealaltă care afirmă dobândirea tendinţei spre violenţă, prin învăţare şi condiţionare socială.

Teoria instinctului nativ de agresiune a fost susţinută cu argumente foarte variate, de ordin biologic, etologic şi psihanalitic, printre promotorii acestei concepţii găsindu-se **McDougall, Lorenz, Freud, Brown, Conner** ş.a. Astfel, în concepţia lui S. Freud, finţa umană este dominată de două instincte fundamentale, *Erosul şi Thanatosul,* unul orientat spre viaţă şi plăcere, celălalt spre moarte şi distrucţie; societăţii îi revine menirea de a canaliza şi controla acest impuls malefic. Pe de altă parte, etologul **K. Loenz**, laureat al premiului Nobel, afirmă că toate speciile de vieţuitoare sunt în mod natural agresive din motive de supravieţuire, omul nefăcând excepţie. Însă, în timp ce alte specii şi-au dezvoltat prin selecţie naturală mecanisme de limitare a agresivităţii la nivelul luptei pentru supravieţuire, omul se caracterizează prin lipsa acestui instinct de blocare a violenţei faţă de semenul său. Dimpotrivă, creativitatea şi inteligenţa umană au fost folosite pentru dezvoltarea celor mai rafinate mijloace de distrugere în masă. Agresivitatea umană nu este condiţionată de nevoia de supravieţuire, fiind mai degrabă expresia unei nebunii distructive, care poate aduce specia umană pe marginea prăpastiei.

Concepţia instinctualistă este dificil de acceptat, mai ales: dacă se observă că şi în lumea animală agresivitatea este specifică unor împrejurări determinate: agresiunea teritorială, a celui care pradă, agresiunea maternă şi cea determinată de frică. La om, deşi unele dintre aceste manifestări instinctuale se păstrează; intervin multiple condiţionări culturale şi educaţionale .care intervin în ontogeneză, astfel încât teoria caracterului învăţat al comportamentului agresiv capătă o credibilitate mult măi mare.

Fără să nege unele determinări de natură biologică (zestreă genetică că, influenţele hormonale, particularităţile temperamentale, tulburările neuropsihice ş.a.); teoria condiţionării sociale a agresivităţii afirmă prevalenţă tendinţelor dobândite

asupra celor înnăscute: Biologicul poate pregăti terenul favorabil pentru manifestările violenței, însă condiționările sociale dobândite prin învățare sunt decisive. Modele sociale negative promovate prin, mass-media; puterea exemplului, sistemele inadecvate de recompense şi pedepse, imitarea unor comportamente spectaculare pentru o anumită vârstă, inechitățile sociale, lipsa asistenței sociale pentru categoriile defavorizate fragilizarea sistemului de valori tradiționale, fenomenele de înstrăinare şi anomizare ş.a.; sunt tot atâtea cauze ale escaladării violenței în societatea contemporană.

Teoria cognitivă asupra agresivității porneşte de la ideea Că şi acest gen de comportamente, asemănător celorlalte tipuri, constituie rezultatul unui act decizional, în care au fost puse în balanță costurile şi avantajele: cu alte cuvinte, indivizii pe baza informațiilor de care dispun, recurg la un comportament agresiv pentru a-şi maximiza câştigurile, în dauna victimelor lor. Evident, gradul de raționalitate al unei asemenea decizi depinde de o serie de factori subiectivi obiectivi, însă este de observat că aproape totdeauna prin violență se încearcă obținerea unui avantaj de către agresor, având ca preț suferințele victimei.

Clasificarea formelor de agresivitate. Marea varietate de comportamente agresive poate fi redusă la câteva categorii distincte, diferențiate prin modul de manifestare; elementele de mediere, suportul motivațional şi emoțional care le este caracteristic, sau raporturile dintre victimă şi agresor. Astfel, se pot distinge câteva forme principale de agresivitate (71; 88; 476; 164, 427; 77 ş.a.)

(a) Agresiunea *directă* (sau ostilă), unde actul agresiv este un scop în sine, urmărind în mod explicit provocarea unui rău, agresiunea indirectă (sau instrumentală), unde suferința este folosită ca mijloc pentru atingerea unui anumit scop (sancționarea prin violență a unui comportament indezirabil).

(b) Agresivitatea *activă*, în care răul este rezultatul intervenției nemijlocite a agresorului (ca în cazul lovirii unei persoane agresivitatea pasivă, în care răul este provocat prin neintervenție (un spectator care nu intervine pentru protejarea unei victime supuse violenței, deşi ar putea să o facă).

(c) Agresiunea *fizică, psihică, sexuală*, sau *verbală,* specii diferențiate după natura actului provocator de suferință. De cele mai multe ori, un act agresiv produce suferințe în mai multe planuri, precum în cazul violenței sexi ale care implică atât suferință fizică cât şi psihică. Componenta afectivă fiind totdeauna prezentă, suferința psihică este implicată în toate celelalte forme de agresiuni.

(d) Agresiunea *spontană*, declanşată de un şoc emoțional conjunctural sau de un concurs de împrejurări neanticipate de către agresor; agresiunea premeditată, pregătită „la rece" şi din timp pentru a atinge un anumit scop.

(e) Agresiunea *provocată*, în victima a oferit u pretext agresorului – chiar dacă în mod indirect; agresiune *neprovocată* în nici un fel de către victimă. Relațiile specifice dintre victimă, agresor şi context sunt uneori deosebit de complexe, constituind o temă de mare interes pentru *victimologie ,* o ramură specializată a psihologiei sociale şi psihologiei juridice.

(f) Agresivitatea *manifestă,* consumată într-un act provocator de suferință; agresivitatea *latentă,* în care există numai potențialul agresiv, agresorul virtual căutându-şi un pretext pentru a se manifesta în act.

(g) Agresivitate *intenționată,* declanşată în mod conştient şi voit de către agresor împotriva victimei sale; agresivitate *neintenționată,* provocată de factori circumstanțiali, independent de voința agresorului. Intenționalitatea circumscrie clar zona comportamentelor antisociale, în timp ce suferințele provocate în mod

neintenționat pot avea caracterul unor accidente, însă fără ca respectivul comportament să poată fi apreciat ca antisocial.

(h) După numărul de persoane implicate, locul şi contextul social în care se produce, agresivitatea poate fi *autoprovocată, interpersonală, familială, grupală sau publică.*

(i) Un ultim criteriu de clasificare este legat de *starea de discernământ* a agresorului: etiologia psihopatologică a unor acte de extremă violență ridică serioase probleme de ordin științific, moral şi juridic. Obsesiile impulsive, schizofrenia, paranoia revendicativă, stările crepusculare epileptice, delirurile de persecuție ca şi alte tulburări psihice pot îngusta considerabil câmpul de conştiință al agresorului, ceea ce ridică întrebarea referitoare la responsabilitatea sa juridică şi morală.

După cum se observă pornind de la criteriile de clasificare prezentate mai sus, varietatea formelor de agresivitate este foarte mare, făcând de multe ori dificilă încadrarea juridică şi morală a unui comportament real. Şi aceasta cu atât mai mult dacă se au în vedere şi formele particulare în care se manifestă fiecare dintre clasele mai sus menționate.

Fiecare formă de agresivitate prezintă multiple modalități de manifestare concretă, cu conotații psihice, psihosociale, culturale, morale şi juridice dintre cele mai diferite. Astfel, agresivitatea fizică poate porni de la o simplă bruscare, lovire, rănire mai mult sau mai puțin gravă, şi ajungând până la uciderea victimei. Violența verbală se poate manifesta sub formă de ironii, sarcasm, insulte, injurii, calomnii sau amenințări. Violența psihică poate îmbrăca cele mai diverse şi subtile forme, începând cu crearea unui sentiment de insecuritate sau acțiuni ce vizează devalorizarea unei persoane, şi terminând cu exercitarea unor şantaje, terorizări sau amenințări privind viața celor apropiați.

Un loc aparte îl ocupă violența în familie, victimele fiind cel mai adesea soliile şi copii. Statisticile sunt de-a dreptul îngrijorătoare: în unele țări, violența în familie atinge cote de până la 10 - 20 %, cu intensități dintre cele mai variabile, începând cu simple certuri sau lovirea copiilor drept pedeapsă, şi terminând cu maltratarea sistematică a soțiilor sau copiilor, fără un motiv cât de cât întemeiat, ajungându-se uneori până la uciderea unui membru al familiei. Cauzele violenței conjugale sunt deosebit de complexe, implicând elemente de ordin cultural, socio-economic şi individual. În cadrul unor culturi arhaice, bărbatul avea drept de viață şi de moarte asupra membrilor familiei sale, ceea ce favoriza în mod apreciabil manifestarea violenței față de aceştia. În societatea modernă cauzele țin în special de proliferarea conflictelor conjugale, din cauza unor probleme de ordin afectiv (gelozia – de pildă), economic (lipsa mijloacelor materiale), consumului de alcool şi droguri, distribuirii inechitabile a atribuțiilor în cadrul familiei etc. În toate cazurile, efectele în plan psihic şi social ale violenței familiale sunt deosebit de grave: copiii marcați pentru totdeauna de sindromul violenței, traume psihice care afectează atât pe agresor cât şi pe victimă, alterarea climatului social, creşterea vulnerabilității față de boli ş.m.a.

O problemă de mare interes teoretic şi practic este legată de relația care se stabileşte între agresor, victimă şi contextul fizic şi social al producerii violenței. Într-o mare proporție, mergând uneori până la 70 - 80 %, între agresor şi victimă există un anumit gen de relații, ale căror particularități explică producerea agresiunii. O istorie a relației marcată de acumulări emoționale negative, apariția unor frustrări interpersonale, acutizarea unor conflicte latente, atitudinile provocatoare ale victimei şi chiar frecventarea unui mediu social potențial periculos pot fi cauze ale degenerării unei relații în violență. În unele cazuri, până şi distincția dintre agresor sau victimă este foarte relativă, calitatea aceasta ținând mai degrabă de inițiativă, raporturile de

forţă sau unele împrejurări care fac ca în final una dintre părţi să apară ca victimă şi cealaltă ca agresor; în alte împrejurări concrete, s-ar fi putut foarte bine să fie şi invers. Aceasta este problematica abordată de victimologie, o disciplină ştiinţifică fundamentată de **B. Mendelhsson** la jumătatea acestui secol.

Factorii psihosociali care favorizează manifestarea agresivităţii. Violenţa în toate formele sale este rezultatul acţiunii conjugate a unor factori de natură psihoindividuală, psihosocială, socioculturală şi conjuncturală. Dintre aceştia unii au o pondere cu totul deosebită şi anume:

(1) *Trăsături de personalitate* puternic accentuate şi cu valenţe disfuncţionale majore: colerism excesiv, tendinţe compulsive şi psihopate, lipsa capacităţii de autocontrol, existenţa unor puternice complexe afective, un prag de rezistenţă la frustrare foarte scăzut, iritabilitate ridicată, o istorie personală încărcată, experienţe traumatizante trăite în copilărie sau într-o perioadă anterioară producerii violenţei ş.a. Aceste trăsături luate izolat nu constituie în mod necesar cauze imediate ale manifestării agresivităţii, însă - într-o anumită configuraţie - dau naştere unui *sindrom agresiv* care se manifestă ca predispoziţie spre manifestările violente. Pe acest fond, apariţia şi a unui alt factor dintre cei menţionaţi mai jos poate determina cu uşurinţă producerea unei agresiuni reale.

(2) *Alcoolul şi drogurile* constituie factori cu valenţe deosebite pentru producerea violenţelor. Ca o consecinţă a consumării acestora, scade gradul de discernământ, cenzurile impuse prin învăţare socială sunt total sau. parţial anulate, se produce o accentuată *stare de derealizare,* pe fondul diminuării capacităţii de autocontrol şi a funcţiilor intelectual-evaluative şi axiologicnormative. Consumate excesiv produc o stare de *nebunie temporară,* propice producerii unor violenţe greu de explicat.

(3) *Frustrarea* este o cauză frecventă a producerii violenţelor. Această stare psihică disfuncţională, apărută ca urmare a interpunerii unui obstacol major între subiect şi scopurile, trebuinlele şi aspiraliile sale, sau ca urmare a deprivării de ceea ce i-a aparţinut sau consideră că i se cuvine de drept, determină frecvent reacţii compulsive, care în anumite condilii pot căpăta forma violenţei. Chiar dacă nu se poate absolutiza relaţia frustrare-agresiune -aşa cum susţine **J. Dollard** şi alţi cercetători, este cert că frustrarea generează un fond emoţional negativ şi tensionâl, cu totul favorabil producerii unor agresiuni dacă mai intervin în ecuaţie şi alţi factori favorizanţi. Au fost identificaţi următorii factori care condiţionează transformarea frustrării în agresiune: 1) intensitatea dorinţei sau trebuinţei blocate (cu cât dorinţa este mai puternică iar realizarea acesteia este mai ameninţată, eu atât probabilitatea recurgerii la violenţă este mai mare); 2) sexul persoana care generează, frustrarea (există o. mai mare toleranţă; faţă de femei în comparaţie cu bărbaţii); 3) arbitrariul sursei (cu cât arbitrariul intervenţiei frustrante este mai .mare; cu atât-există o tendinţă mai accentuată de a reacţiona-violent împotriva respectivei surse); 4) statutul social al sursei şi posibilităţile acesteia- de a sancţiona manifestările agresive ale victimei; 5) posibilităţile de compensare de care dispune victima.

(4) *Provocarea directă*, verbală sau fizică; poate conduce la adoptarea unui comportament violent, mai ales dacă persoana este impulsivă sau se află într-o stare afectivă tensionată. Analiza statistică arată ,că la violenţă se răspunde cu

violenţă în cca. 65-70 % dintre cazuri, manifestarea, acesteia putând fi imediată sau amânată, verbală sau fizică.

(5) *Stările emoţionale paroxistice* sunt cauze frecvente ale manifestărilor agresive: accesele de furie; frica sau panica pot provoca în egală măsură reacţii violenţe, deşi cauzele sunt în mod evident diferite: dorinţa de a-pedepsi in cazul furiei,

sau nevoia de a se apăra când nu există o altă cale, în cazul fricii. Însă, în toate împrejurările, puternicele dezechilibre emoționale favorizează manifestarea agresivității; prin diminuarea capacității de autocontrol şi alterarea funcțiilor rațional-evaluative:

(6) *Sexul* este considerat un factor important în producerea multor violențe. Aici pot interveni sentimente foarte puternice precum gelozia; dorința de răzbunare a unei infidelități; competiția brutală pentru câştigarea partenerului ş.a: după cum poate fi vorba de violențele fizice şi psihice aferente violului şi comportamentelor sexuale aberante (sado-masochismul, homosexualitatea, pedofilia ş.a.), care cunosc o proliferare îngrijorătoare în societatea contemporană (vezi cap: 9.2.).

(7) *Climatul de violență socială* constituie un al doilea factor de fond; care stimulează în mod deosebit manifestarea agresivității în formele ei cele mai brutale revoluțiile, mişcările de' stradă, acțiunile sistematice de reprimare ale regimurilor totalitare, slăbirea până la neputință a statului de drept ş.a. sunt tot atâtea cauze care conduc la instalarea unui climat al violenței sociale; în care sunt antrenate succesiv categorii largi ale populației; efectele psihosociale pot fi devastatoare chiar pe termen mediu, fiind necesare măsuri complexe de contracarare a tuturor fenomenelor sociale care se produc în acest context.

(8) *Inechitatea socială* reprezintă un- factor de fond cu deosebite valențe în producerea manifestărilor agresive. Distribuția – inechitabilă a bunurilor serviciilor, drepturilor şi îndatoririlor, generalizarea corupției, pierderea autorității morale de către principalele instituții civile şi statale creează un puternic sentimente de frustrare în rândul categoriilor defavorizate, sentimentul care acționează pe fondul unei puternice relativizări a valorilor şi normelor sociale, a scăderii coezivității şi solidarității respectivei comunități umane. Acțiunea acestui factor este profundă şi de durată, putând afecta grav chiar ființa unei națiuni. Inechitatea promovată ca principiu constitutiv al vieții sociale oferă celor defavorizați pretextul moral pentru acțiuni violente prin care ar putea -iluzoriu, fără îndoială- să restabilească dreptatea în plan individual şi social. În acest plan, principiile ideologice şi politice au numeroase şi profunde implicații psihosociale, economice, culturale şi istorice, de multe ori ignorate.

(9) *Mass-media* este tot mai des invocată ca având un rol determinant în escaladarea violenței în societățile moderne, superinformatizate. Fiind vorba de ansamblul mijloacelor de comunicare în masă, este evidentă capacitatea mass-media de a influența atitudinile şi comportamentele unor largi categorii sociale. Or, tocmai în acest plan se constată rolul nociv al proliferării temelor legate de violență în mai toate canalele de comunicație în masă: televiziune, presa scrisă, literatura de consum etc. Fiind subordonată aproape exclusiv unor considerente de ordin economic şi politic (reclamă, publicitate şi propagandă), ignorând din ce în ce mai mult criteriile estetice şi morale în selectarea conținutului său, mass-media este acuzată de numeroşi cercetători ca având un rol central în promovarea violenței în marile aglomerări urbane (88; 177 ş.a). Studiile în domeniu evidențiază faptul că influențele nocive ale mass-media în ceea ce priveşte promovarea violenței se produc pe următoarele direcții: a) *dezinhibă* unele conduite de tip agresiv, care în mod firesc sunt reprimate prin tabuurile şi normele fundamentale ale oricărei societăți, efect determinat de frecvența prezentării violențelor ca fapte curente şi comune; b) *oferă modele şi tehnici de agresiune* dintre cele mai sofisticate, tehnici învățate cu uşurință şi aproape inconştient de către subiecții bombardați sistematic cu asemenea „informații"; *c) afectează reperele axiologice, cognitive şi afective* ale publ:cului, în urma prezentării ca firească a unei lumi dominată de violență, nedreptate şi arbitrariu; d)

desensibilizează receptorii faţă de victime şi faţă de caracterul de-a dreptul monstruos al unor crime şi acţiuni de o extremă violenţă; e) *favorizează producerea efectului de catharsis,* însă într-un mod cu totul nepotrivit din punct de vedere psihologic, educativ şi etic.

(10) Factorii fizici *şi demografici* au o influenţă indirectă asupra potenţialului agresiv, prin mărirea iritabilităţii şi afectarea capacităţii de autocontrol. Căldura excesivă, iluminatul foarte puternic, spaţiul restrâns şi inconfortabil precum şi aglomeraţiile de orice fel determină unele modificări fiziologice care afectează echilibrul afectiv al subiecţilor, favorizând producerea unor violenţe.

Modalităţi de prevenire şi reducere a agresivităţii. Datorită efectelor profund negative pe care agresivitatea o are asupra vieţii individuale şi sociale, asupra climatului psihosocial, creativităţii şi performanţelor în toate domeniile, se impune tot mai stringent găsirea unor modalităţi de reducere a potenţialului agresiv şi a violenţelor sub toate formele lor.

La nivel macrosocial sunt necesare opţiuni ideologice, politice şi educaţionale majore, care să elimine factorii favorizanţi ai agresivităţii, ' menţionaţi mai sus. Aceste strategii trebuie să vizeze eliminarea inechităţilor sociale, profunda democratizare a instituţiilor de stat şi a tuturor formelor de activitate socială, fortificarea valorilor, normelor şi modelelor sociale cu valoare pozitivă, restructurarea politicilor din mass-media - prin subordonarea criteriilor strict economice celor de natură etică şi educaţională ş.a.

La nivel microsocial sunt -necesare strategii psihosociale care să asigure armonizarea raporturilor umane, îmbunătăţirea climatului din cadrul diferitelor tipuri de grupuri, canalizarea pozitivă a pulsiunilor potenţial generatoare de violenţă, asigurarea unor modalităţi culturale de realizare a catharsisului etc.

Delincvenţa reprezintă *ansamblul comportamentelor cu caracter antisocial, prin care se încalcă regulile de drept ale unei comunităţi, sancţionate penal datorită consecinţelor grave pe care le implică.*

În toate formele sale de manifestare, delincvenţa constituie o ameninţare serioasă pentru echilibrul social, cu multiple implicaţii de ordin politic, juridic, economic, educaţional şi cultural.

Clasificarea comportamentelor delincvenţiale se face după *o* serie de criterii cu valoare complementară (67; 88; 177 ş.a.):

- *Gradul de intenţionalitate :* neintenţionat; neintenţionat, însă în cadrul unei situaţii preinfracţionale; premeditat.
- *Modul de participare la comiterea delictului:* individual, în grup restrâns, în cadrul unui fenomen de mulţime.
- *Gradul de responsabilitate:* perfect responsabil, sub imperiul unei emoţii puternice, deficienţă intelectuală minoră, deficienţă mentală majoră, boală psihică, stare patologică determinată de intoxicare (cu alcool, droguri, substanţe chimice, medicamente etc.).
- *Repetabilitatea infracţiunii:* pentru prima oară, recidivă simplă, recidivă multiplă.
- *Gravitatea infracţiunii:* uşoară, medie, gravă, crimă.

• *Împrejurările producerii infracţiunii:* cu circumstanţe atenuante, fără circumstanţe atenuante.

Studiul fenomenelor psihosociale legate de devianţă şi delincvenţă trebuie să vizeze atât structura şi dinamica personalităţii subiectului, respectiv factorii psihogeni care stau la baza producerii comportamentului discordant, cât şi aspectele ţinând de contextul social general şi particular, respectiv factorii sociopatici implicaţi şi condiţiile particulare în producerea acestor comportamente delincvenţiale.

Cauzele interne ale delincvenţei pot fi identificate atât la nivelul structurii generale a personalităţii (configuraţia sistemelor motivaţionale, atitudinale, caracteriale), cât şi în planul schemelor relaţionale pe care subiectul le-a interiorizat în ontogeneză, în urma procesului de socializare şi integrare socială.

Dintre aceşti factori, cei mai semnificativi sunt legaţi de configuraţia motivaţională a subiectului. Prevalenţa unor motivaţii biogene, primarinstinctuale, sau a unora formate pe fondul consumului de droguri şi alcool determină în mod semnificativ producerea comportamentelor deviant-delincvenţiale. În acest sens se poate vorbi chiar de o „motivaţie cvasipatologică“, în care predomină emoţiile violente, cu persistenţa stărilor de afect mult timp după ce factorul declanşator a dispărut; apariţia unei motivaţii patogene poate fi declanşată şi întreţinută chiar de suferinţele victimei, în condiţiile unei accentuate instabilităţi emoţionale. Consumul de alcool sau/şi droguri constituie unul dintre cei mai importanţi factori favorizanţi în producerea comportamentelor deviant-distructive, cu o pondere de până la 4560 %. Alcoolismul este un puternic favorizant al conduitelor delincvenţiale.

Nu trebuie ignorată nici relaţia specială care se poate instala între agresor şi victimă: unele cercetări evidenţiază faptul că cca. 4 % dintre comportamentele agresive se produc ca răspuns la provocările explicite sau implicite venite din partea victimei. După cum s-a arătat, această relaţie specifică victimă-agresor este studiată cu mijloace interdisciplinare de *victimologie,* care poate fi considerată ca o ramură specializată a psihologiei sociale.

- Dintre *cauzele interne* ale delincvenţei, pe lângă cele menţionate mai sus, foarte importante sunt cele care ţin de stările de *frustrare şi agresivitate,* nativă sau dobândită: pentru cca. 65 % dintre delictele comise în ţările occidentale pe o perioadă de mai mulţi ani, au fost invocate stări de frustrare şi agresivitate cronică, cauzele acestor stări conducând la unii sau alţii dintre factorii menţionaţi anterior. Pentru adulţi, pe lângă factorii menţionaţi intervin şi cei legaţi de *eşecurile* repetate în plan profesional sau familial, precum şi stările de "vid existenţial" care se definesc în zona de interferenţă a unor factori subiectivi şi obiectivi care definesc relaţiile sociale ale subiectului.
- *Cauzele externe* ale delincvenţei derivă din modul de organizare a grupurilor, instituţiilor, activităţilor şi vieţii sociale în general. Stresul social specific societăţii moderne hipertelinologizate şi informatizate, fenomenul *tranzienţei* relaţionale, ocupaţionale, organizaţionale şi rezidenţiale, rigiditatea instituţiilor sociale active - corelată cu destrămarea instituţiilor tradiţionale, degradarea continuă a echilibrului ecologic şi artificializarea existenţei cotidiene, anomizarea vieţii sociale, politice şi economice, alterarea calităţii vieţii ş.a., sunt tot atâţia factori care pot facilita sau condiţiona apariţia comportamentelor deviante şi -la limită- a delincvenţei.

Aceşti factori psihosociali şi socioculturali se pot organiza spontan în configurații specifice pentru anumite compartimente ale vieții sociale şi pentru anumite spații cultural-istorice, generând *sociopatiile,* ca forme denaturate şi traumatizante de raportare a individului la mediul său social.

O problemă psihosocială cu totul deosebită o reprezintă *delincvența juvenilă,* fenomen care cunoaşte o îngrijorătoare extindere în societatea contemporană. Cauzele sunt în primul rând de ordin social, fiind acuzate în egală măsură familia, distribuția inegală a produsului social, sărăcia, anomia specifică societăților hiperdezvoltate, influența nocivă a unor grupuri promotoare ale violenței, toxicomania, destrămarea tradițiilor comunitare şi a instituțiilor care susțin coeziunea socială pe baza unor valori universale, influența nefastă a mass-media promotoare de „violență pasivă“, accesibilitatea armelor şi drogurilor etc.

Astfel, se constată că cca. 80 % dintre delincvenții juvenili provin din familii destrămate, corupte, alcoolice sau incomplete, iar cca. 60 % dintre tinerii americani care au comis delicte afirmă că s-au inspirat din emisiunile tv., care se întrec a difuza programe având ca temă delincvența şi violența în toate formele lor. O parte însemnată a tinerilor delincvenți provin din familii sărace, frustrarea fiind în acest caz generatoare de comportamente delincvențiale; o altă parte provine din familii cu o stare materială foarte bună, explicația ținând exacerbarea trebuințelor şi aspirațiilor consumatoriste, fără o corelare eforturile de obținere personală a bunurilor materiale dorite.

În ultima perioadă există tendința ca problemele generale ale tineretului, sub aspect social, cultural, economic, politic, educațional, psihologic psihosociologic, să fie abordate într-o manieră unitară, în cadrul unei discipline de sine stătătoare: *juventologia.* Aceasta este o ştiință cu caracter interdisciplinar, în cadrul căreia psihologia socială deține o pondere apreciabilă Ca o sinteză a celor expuse mai sus, profilul psihosocial al delincventului prezintă următoarele trăsături dominante:

- tendințe agresive, manifeste sau latente;
- carențe educaționale (slăbiciunea supraeului);
- instabilitate emoțională (fragilitatea eului);
- sentimente accentuate de insecuritate şi frustrare;
- inadaptare socială şi profesională;
- dezrădăcinare culturală;
- proveniență din familii dezorganizate sau corupte;
- tendințe spre conduite duplicitare şi egocentrice;
- pretenții materiale exacerbate, necorelate cu efortul social pozitiv;
- anturaj promotor al valorilor negative, al negativismului şi devianței;
- influența directă a unor grupuri delincvențiale;
- tulburări patologice ale personalității.

În concluzie, principalii factori determinanți ai fenomenului de delincvență şi criminalitate au fost identificați atât la nivel macrosocial (ținând de crizele de sistem) şi microsocial (ținând de influența grupurilor), cât şi la nivel individual (ținând de deficiențe ale personalității şi tulburări de adaptare). În consecință, strategiile de combatere a delincvenței trebuie să pornească de la c diagnosticare şi interpretare a interdependenței acestor factori, acțiunile profilactice trebuind să vizeze toate aceste planuri şi direcții.

Combaterea delincvenței implică politici şi strategii educaționale, economice şi sociale de mare anvergură. Experiența țărilor în care criminalitatea este foarte ridicată demonstrează ineficiența strategiilor exclusiv punitive: îr SUA, unde se menține pedeapsa capitală pentru crime deosebit de grave, acest fapt nu a determinat a

scădere a numărului acestor delicte în comparaţie cu alte ţări unde această pedeapsă nu mai este aplicată. Dimpotrivă! Atunci când principiile morale ale societăţii sunt profund afectate, pedepsele singure, oricât de severe ar fi acestea, nu mai pot remedia situaţia.

Este necesar să se acţioneze asupra cauzelor, nu asupra efectelor. Se pot avea în vedere următoarele direcţii de acţiune: asistenţa socială calificată, eliminarea marilor discrepanţe în distribuirea resurselor şi beneficiilor, o educaţie morală riguroasă, folosind inclusiv valenţele formative ale credinţelor religioase stoparea promovării violenţei prin mass-media, blocarea definitivă a traficului cu droguri ş.a.

2. *Conduita intersexuală*

Sexualitatea reprezintă una dintre dimensiunile majore ale vieţii individuale şi sociale, cu profunde implicaţii de ordin biologic, psihologic, social şi cultural. Fiind nemijlocit legată de procesul perpetuării speciei, conduitele sexuale sunt puternic condiţionate atât genetic-instinctual, cât şi socio-cultural. Chiar fără să acceptăm tezele exclusiviste ale pansexualismului, trebuie să recunoaştem faptul că instinctele legate de sexualitate constituie infrastructura multora dintre procesele şi fenomenele psihoindividuale - în special a celor afective şi motivaţionale, intervenind totodată ca importante variabile independente în structurarea şi desfăşurarea raporturilor intersexuale.

Fundamentele psihosociale ale conduitei sexuale

Într-un sens foarte general, prin sexualitate se înţelege ansamblul proceselor şi fenomenelor psihoindividuale şi psihosociale legate de dinamica vieţii sexuale. Pe linia deschisă de psihanaliză, trebuie să facem distincţie între *genitalitate,* care reprezintă ansamblul caracterelor legate nemijlocit de organele de copulaţie *şi sexualitate,* care are o semnificaţie mult mai largă, prin referirea la sentimentele, motivaţiile şi raporturile interpersonale legate de realizarea funcţiei sexuale într-un cadru social specific. Genitalul implică biologicul; Sexualitatea implică psihosocialul şi socioculturalul (83, *262; 195, 153).*

De aici rezultă că un comportament genital (relaţia strict fiziologică dintre două persoane de sex opus) nu este în mod necesar şi un comportament sexual, acesta fiind o funcţie şi o expresie a întregii personalităţi. În cursul evoluţiei filogenetice, viaţa sexuală capătă semnificaţii noi faţă de funcţia sa strict biologică, de reproducere. Pulsiunile sexuale suportă subtile metamorfoze sub incidenţa factorilor sociale şi culturale, devenind - prin sublimare, refulare şi conversie- factori motivaţionali prin care biologicul este spiritualizat. Motivaţiile relaţiilor sexuale sunt de cele mai multe saturate în factori psihosociale şi culturale. Dintre aceste raţiuni extragenitale ale raporturilor sexuale J. *Marmor* evidenţiază câteva care au cea mai mare relevanţă *(195, 162):*

(a) Raporturile sexuale pot fi un mijloc de a obţine dragostea, ca o asigurare a faptului că nu eşti respins şi nu eşti singur;, mai ales femeile care nu sunt sigure de farmecul lor cedează acestui impuls, putând merge foarte departe pentru a se asigura că totuşi sunt dorite de bărbaţi.

(b) Sexualitatea poate fi o modalitate de depăşire a sentimentului de singurătate, substituind un surogat unei relaţii umane autentice şi durabile de care se duce lipsă; în acest caz actul sexual poate fi interpretat ca o încercare dramatică de a

ieşi din starea de profundă singurătate afectivă, substituindu-se unei relații profunde şi autentice.

(c) Manifestarea exacerbată a sexualității poate fi expresia încercării de a depăşi un sentiment de inferioritate sau de inadecvare, căpătând forma *complexului lui Don Juan;* nevoia acută de „performanță sexuală" poate fi semnalul atât a unui complex de inferioritate, cât şi a unei manifestări narcisiste.

(d) Activitatea sexuală ostentativă poate exprima şi dorința de manifestare a puterii şi capacității de dominare a partenerului; la limită, această supracompensare generată de un complex de inferioritate poate căpăta forma unor acte de sadism sau chiar crime.

(e) În anumite situații, practicarea actului sexual poate *fi* o manifestare a ostilității față de partener, prin care se urmăreşte umilirea şi devalorizarea acestuia. Este cazul unor forme de viol, prin care se urmăreşte în principal înjosirea victimei.

(f) Sexualitatea poate constitui un remediu împotriva anxietății şi tensiunilor afective de orice natură; mai recent, se recomandă chiar ca remediu în anumite forme de tulburări psihice şi dezechilibre afective.

(g) Actul sexual poate fi practicat ca o datorie conjugală sau socială, ca urmare a convingerii că este necesar sănătății ambilor parteneri, sau cu intenția expresă de procreere.

(h) Uneori, raporturile sexuale sunt practicate ca o formă de bunăvoință, gratitudine sau „atitudine filantropică“ față de o anumită persoană, a cărei semnificație nu este aceea de iubit.

(i) Actul sexual poate fi folosit şi ca un mijloc de a obține avantaje materiale sau sociale: bunuri, servicii, statut social, ascendență asupra partenerului etc.

Desigur, motivația unei relații sexuale poate fi deosebit de complexă, incluzând mai mulți dintre factorii menționați mai sus. Ponderea şi configurația acestora depind de vârstă, nivel de instrucție, statut social şi economic, sex, caracteristici ale spațiului cultural şi chiar factori climaterici şi demografici. De remarcat faptul că normele culturale au o importanță majoră în structurarea şi manifestarea comportamentelor sexuale, diferențele în această privință putând fi considerabile de la o cultură la alta şi de la o etapă istorică la alta (v. 28; 191).

Normele culturale stabilesc regulile constituirii cuplurilor sexuale şi maritale, începând cu o serie de criterii privind vârsta partenerilor, statutul social şi material al acestora, atribuțiile în cadrul familiei ş.a., ajungându-se până la stabilirea ritualurilor nupțiale. Însă, în timp ce în spațiile culturii islamice - de exemplu, aceste reglementări culturale sunt foarte riguroase, cu tradiții şi tabuuri greu de depăşit, în zona culturii occidentale aceste norme sunt foarte relative, fragile şi fluide, evidențiind mai degrabă valoarea instrumentală şi juridică a raporturilor dintre parteneri.

În cele mai multe dintre culturile asiatice şi africane, normele culturale sunt deosebit de riguroase în ceea ce priveşte raporturile sexuale. Acestea sunt permise numai în urma căsătoriei, orice abatere de la această regulă atrăgând sancțiuni publice foarte grave. Astfel, în multe țări islamice adulterul se pedepseşte cu moartea, soțul având drept absolut asupra soliei (soțiilor) sale. Tot în acest spațiu căsătoria fetelor de 11-13 ani a fost multă vreme un fapt curent, alături de fenomenul poligamiei. Impunerea unor asemenea modele culturale a fost determinată şi de anumiți factori climaterici şi demografici: ritmurile dezvoltării biologice fiind mult mai accelerate în aceste zone, iar ponderea femeilor a fost multă vreme mult mai _mare decât cea a bărbaților, uneori ajungându-se la raporturi de 3/1.

Dezvoltarea culturii occidentale, având ca suport revoluțiile tehnologice şi informaționale • a ~ determinat apariția unor modele egalitariste şi utilitariste privind

raporturile dintre parteneri, pe fondul unei accentuate „liberalizări" a relațiilor sexuale, modele aflate într-o continuă expansiune.

Asimetria rolurilor de sex

În procesul structurării comportamentelor sexuale, diferențele biologice, psihologice şi psihosociale ale partenerilor induc o accentuată asimetrie a rolurilor asumate de parteneri în cadrul relațiilor intersexuale. Unele dintre particularitățile esențiale ale vieții sociale au ca fundament diferențierile tipologice şi comportamentale ale celor două sexe: masculin şi feminin. Acestea sunt reale, au multiple implicații psihosociale, economice şi culturale, trebuind să fie privite ca atare; singurul lucru de neacceptat este acela al introducerii unor criterii valorice în aprecierea indivizilor în funcție de sex. Raporturile biologice şi sociale dintre sexe se judecă în termeni de complementaritate şi convergență, şi în nici un caz în termeni de superioritate-inferioritate.

Se,pot identifica două mari categorii de cauze ale asimetriilor de rol sexual: l) diferențe *naturale,* de ordin biologic şi fiziologic; 2) diferențe *induse cultural,* în procesul socializării individului şi structurării vieții sociale la nivel grupal şi global. Din interferența acestor factori rezultă diferențieri în funcție de sex în următoarele planuri:

(a) *În plan biologic* diferențele intersexuale sunt de o incontestabilă evidență ştiințifică: structura cromozomială diferită la cele două sexe (46 XX - la femei şi 46XY - la bărbați), deosebiri în biochimia şi fiziologia creierului, particularități ale activității hormonale, conformația corpului, diferențe de masă musculară, greutate şi înălțime ş.a. Datorită acestor particularități, femeile sunt mai rezistente la stres şi la boli decât bărbații, având şi o longevitate cu cca. 810 ani mai mare. Este evident că aceste diferențe naturale, indispensabile procesului de conservare şi perpetuare a speciei, au căpătat în filogeneză accente şi conotații legate nemijlocit de specificul activităților sociale distribuite în funcție de sex, rezultând astfel şi diferențe în plan psihologic şi sociocultural.

(b) *În plan psihologic* diferențele sunt determinate atât de factorii naturali amintiți mai sus, cât şi de particularitățile procesului de socializare, învățare şi integrare socială în raport cu cele două sexe. Astfel, pe baza a numeroase observații, se constată următoarele particularități psihice în funcție de sex. *Femeile* sunt mai sensibile în plan afectiv, cu un registru emoțional mai larg şi mai receptive la stimuli exteriori; sunt mai intuitive, globale în gândire şi pozitive în orientare, având o deosebită aprehensiune pentru aspectele materiale ale vieții. Tendințele agresive sunt incomparabil mai reduse decât ale bărbaților, şi oricum cu o mai mare capacitate empatică în raport cu eventuala victimă. Femeile au o mai mare predispoziție spre conformism, prudență şi flexibilitate socială, având însă atitudini mai puțin nuanțate decât ale bărbaților. Unele observații, având mai degrabă un caracter eseistic, acuză o anumită lipsă de individualizare a femeii, spunându-se chiar că ea este mai mult specie decât individ; notă derivată poate şi din rolul deosebit pe care îl are din punct de vedere biologic şi social în perpetuarea speciei. *Bărbații* sunt caracterizați prin inteligență analitico-sintetică, prevalența rațiunii asupra afectivității şi spirit practic-aplicativ mai accentuat. Sunt mai activi, mai agresivi, .dispuşi într-o mai mare măsură decât femeile să-şi asume riscuri şi chiar să braveze. Mai puțin conformişti decât femeile, bărbații sunt totodată mai rigizi în gândire şi au disponibilități de comunicare spontană mai reduse (190 ,251; 151; 176 ş.a.).

(c) *În plan psihosocial* diferențele intersexuale se obiectivează în profilul imaginii de sine aferent celor două sexe şi în modul cum se asumă rolurile de sex în cadrul relațiilor sociale (familiale, interpersonale, grupale şi publice). La acest nivel se vor putea constata în mod efectiv mecanismele constituirii asimetriilor de rol sexual, precum şi diferitele efectele ale acestora.

După cum s-a arătat într-un capitol anterior, *imaginea de sine* este un „construct psihosocial", în care sunt implicate procese de autopercepție, percepție de altul, comparație socială, presiune normativă, modelare şi condiționare culturală (v. cap.3.2.). Socializarea are un rol decisiv în constituirea unei imagini de sine dualizate pe direcția bărbat-femeie. Profilul psihologic, comportamental şi social al celor două sexe este atât de puternic consolidat prin consens, încât din primele zile de viață copilul este supus unei modelări specifice sexului căruia îi aparține. Astfel, din start, tratamentul băiat-fetiță este profund asimetric, inducând de timpuriu o imagine de sine a cărei coordonată esențială este chiar sexul şi tipurile de comportament considerate specifice acestuia. Ulterior, în copilărie, acțiunile diferențiatoare se amplifică, prin modul cum sunt îmbrăcați copii, tipul de jucării care li se oferă, prin activitățile în care sunt antrenați, sancțiunile pozitive şi negative prin care sunt condiționați ş.a. Această inducție socială este atât de puternică încât, după cum demonstrează **J. Money** şi **A. Erhard** (1972), în cazul hermafrodiților „programarea" socială este chiar mai relevantă decât indicatorii biologici ai sexului: rolul prescris social determină un asemenea conținut al activității socializante şi formative încât „produsul“ va corespunde în cea mai mare măsură modelului pe baza căruia a fost elaborat „programul“. Identificarea progresivă cu părintele de acelaşi sex, adoptarea ulterioară a modelelor culturale din aceeaşi categorie şi orientarea spre anumite profesiuni tipice vor desăvârşi procesul formării imaginii de sine pe linie sexuală, imagine care va marca definitiv comportamentul şi destinul social al oricărei persoane.

Identificarea cu rolul de sex este un proces complementar aceluia de formare a imaginii de sine, realizându-se astfel fundamentul psihoindividual şi psihosocial al persoanei, identificabilă acum în plan social şi prin tipurile de conduite asumate şi exercitate conform sexului său. Vor rezulta astfel tipuri de comportamente specific masculine şi feminine, cu aşteptări şi atribuiri reciproce în consonanță cu apartenența la un sex sau altul. Preluând un truism, femeile se vor comporta precum femeile, iar bărbații precum bărbații, deci într-o relativă consonanță cu modelele oferite drept referențial cultural pentru fiecare categorie; armonizarea vieții personale şi sociale ține în mare măsură şi de această *asumare de rol sexual,* cu un rol aparte în reglarea raporturilor sociale.

(d) *În plan sociocultural* diferențele intersexuale se pot manifesta în mai multe forme: 1) disparitate pe piața maritală, „schimburile" aşteptate şi realizate între parteneri în urma mariajului fiind condiționate în mare măsură de sex (inițiativa, condițiile economice, profesionale, educaționale şi culturale pentru realizarea legăturii maritale sunt diferite, în funcție de sex; diferențierea atribuțiilor şi responsabilităților soților ş.a.); 2) discriminare pe piața muncii, unde de cele mai multe ori femeile sunt dezavantajate; 3) promovarea unor modele discriminatorii de participare la viața politică, economică şi culturală ş.a

Dinamica vieții sexuale în ontogeneză

Pulsiunile, trebuințele şi comportamentele sexuale cunosc o evoluție firească în ontogeneză, căpătând forme specifice fiecărei perioade din viața individului. Însă,

pentru a putea analiza cu rigoare dinamica relațiilor sexuale, este necesar să facem distincția dintre trei noțiuni conexe şi complementare: *conduita erotică, comportamentul sexual şi actul genital.*

- *Conduita erotică* incluse poate componentele emoționale, intelectuale şi fizice care se manifestă în relațiile dintre două persoane între care se manifestă atracție sexuală. Pe lângă elementele de ordin afectiv, aici sunt incluse reprezentări, proiecții, atitudini şi idei generale privind relația cu o persoană de sex opus. Dorința fizică, sentimentele de dragoste sau gelozie, gesturile de tandrețe, mângâierile şi poate trăirile care au un caracter de intimitate relațională configurează, prin singulara lor sinteză, profilul unei situații şi relații erotice. Erotismul constituie un fenomen primar, cu determinații biologice, sociale şi culturale, nemijlocit legat de sexualitate, şi care de la o anumită vârstă poate lua forma unui comportament sexual.
- *Comportamentul sexual* implică poate formele de exteriorizare şi de manifestare fizică a raporturilor dintre două sau mai multe persoane implicate în raporturi intime, de natură sexuală. Se includ aici percepțiile directe dintre partenerii aflați în intimitate, gesturile de tandrețe, cele de excitare reciprocă ş.a., inclusiv actul genital ca atare. Deşi cel mai adesea, comportamentul sexual implică şi o dimensiune erotică, aceasta poate să lipsească, după cum este posibil să nu se finalizeze în mod necesar printr-un act genital.
- *Actul genital* se referă exclusiv la raportul fiziologic al acuplării, poate celelalte aspecte de ordin emoțional sau comportamentul fiind ignorate. Aceste distincții sunt necesare mai ales atunci când se abordează problemele legate de perversiunile sexuale sau de comportamentele sexuale deviante.

Evoluția ontogenetică a individului este strâns legată de dezvoltarea şi maturizarea funcțiilor sexuale, fiecărei perioadă de dezvoltare biologică corespunzându-i anumite particularități ale manifestării sexualității. Acestea sunt nemijlocit implicate în structurarea relațiilor intersexuale, precum şi a relațiilor interpersonale în general. Prezentăm mai jos un tablou sintetic al dezvoltări şi manifestării funcțiilor sexuale pentru fiecare etapă a vieții.

Copilăria (0 - 11 ani). Organele genitale ale copilului au un caracter infantil, fiind nedezvoltate şi lipsite de funcții sexuale propriu-zise. Însă, activitatea hormonală este intensă, determinând anumite reacții fiziologice care prefațează manifestările sexuale de mai târziu. În această categorie sunt incluse erecțiile genitale nespecifice, care pot apărea chiar din primii ani de viață, fără ca aceste reacții să fie însoțite de senzații sexuale, aceasta lipsind la această vârstă. Conştiința apartenenței la un sex, adică apariția sexului psihologic se produce în jurul vârstei de 1,5 - 2,5 ani, fiind direct condiționată de influențele formative ale mediului social imediat (părinți, frați mai mari, rude etc.), precum şi de contactele cu copii de sexe diferite. De altfel, după această vârstă încep să apară şi aşa-numitele „ jocuri sexuale“, determinate de curiozitatea copiilor privind propriul corp, dar lipsite de conținut erotic. Însă, din perspectiva psihanalizei, este perioada în care se elaborează principalele complexe psihice cu un conținut erotic inconştient, dar cu ecouri considerabile în viața socială de mai târziu; este vorba de complexele Oedip şi Electra, rezultate din jocurile dorințelor amoroase şi ostile pe care copilul le resimte față de părinții săi, dar care vor deveni ulterior „matricele relaționale“ ale adolescentului, tânărului şi adultului. Spre sfârşitul perioadei preşcolare (6 - 7 ani). apar primele preferințe clare față de sexul

opus, cu gesturi specifice de tandreţe, paralel cu amplificarea interesului pentru problemele de ordin sexual. Spre sfârşitul copilăriei (9 - 11 ani), odată cu accentuarea caracteristicilor somatice legate de sex (dezvoltarea organelor genitale, apariţia pilozităţii pubiene, rotunjirea sânilor la fete etc.), încep primele „tatonări" între băieţi şi fetiţe, schimburi de corespondenţă, examinarea discretă a sexului opus, precum şi antrenarea în discuţii pe această temă.

***Pubertatea (11 - 15* ani).** În această perioadă se produc transformări profunde ale organismului, la nivel somatic, fiziologic şi sexual. Există mari diferenţe între momentul apariţiei pubertăţii, determinate de factori individuali (particularităţi ale proceselor fiziologice), naturali (climă) şi sociali (norme culturale, caracteristici sociale ale mediului urban sau rural). Astfel, clima caldă grăbeşte apariţia pubertăţii cu 2-3 ani, iar cea rece o întârzie în aceeaşi măsură; în mediul urban pubertatea se instalează de regulă cu 1-2 ani mai devreme faţă de mediul rural, iar particularităţile naturale individuale pot accentua aceste diferenţe, într-un sens sau altul. Instalarea pubertăţii este precedată de începutul activităţii glandelor sexuale, ale căror secreţii hormonale determină deosebirile somatice specifice celor două sexe. Este momentul în care începe să se formeze *„motivaţia sexuală“,* care va constitui în continuare, de-a lungul întregii vieţi, suportul *energetico-dinamogen* (aspectul cantitativ) şi cel *direcţional* (aspectul calitativ) al comportamentului sexual. La această vârstă apar interese deosebite privind relaţiile cu persoanele de sex opus, deşi cel mai adesea sunt mascate printr-un comportament ironic, sfidător sau chiar agresiv faţă de persoana către care se îndreaptă simpatia. Însă, spre sfârşitul acestei perioade, mai ales în mediul urban şi ca o consecinţă directă a influenţei mass-media, pot apărea primele raporturi genitale, care vor marca debutul vieţii sexuale ale celor în cauză. Anumite diferenţe în manifestarea sexualităţii la băieţi şi la fete sunt însă de reţinut. După cum remarcă **H. Stutte**, instinctul sexual o dată trezit se manifestă diferit la fete şi la băieţi: mai difuz şi sublimat la primele, mai vehement şi mai legat de organul sexual la cei de al doilea. La băiat, odată cu producerea primei ejaculări are loc o manifestare sexuală oarecum continuă; însă foarte variabilă ca intensitate; la fete se constată o evoluţie ascendentă, în care manifestările de tandreţe deţin o pondere importantă, zonele erogene fiind mult mai extinse la femei decât la bărbaţi. Însă, aceştia din urmă sunt mult mai sensibili la stimularea indirectă, prin imagini şi discuţii despre actul sexual, tendinţa spre masturbare fiind şi ea mai puternică decât la fete , (205).

***Adolescenţa (15 - 18* ani).** Este vârsta iubirilor romantice, în care se formează registrele emoţionale ale personalităţii, şi în care se stabilesc sisteme de relaţii duale şi exclusive: prietenii trainice dar şi iubirile platonice, „de la distanţă", manifestare chiar sub forma unor pasiuni puternice pentru persoane inaccesibile: profesori, actori, cântăreţi. Totodată se constată că într-o proporţie de cca. 65-70 %, această perioadă marchează debutul vieţii sexuale , cu diferenţe notabile în funcţie de particularităţile mediului social, a celui familial în primul rând. Interesul pentru sexul opus devine de acum o constantă, marcând aproape toate aspectele vieţii sociale a adolescentului. Debutul vieţii sexuale marchează unele diferenţa notabile ale trăirilor sexuale la fete în comparaţie cu cele ale băieţilor. Astfel: a) trăirea propriei sexualităţi este mult mai complexă la fete decât la băieţi, fiind într-o mai mare măsură dependentă de factori psihici; b) instinctul sexual este mai puţin presant decât la băieţi; c) la fete activitatea sexuală devine mai rar un obiect în sine, cum se întâmplă de multe ori la băieţi, fetele fiind într-o mai mare măsură dependente în acest plan de factori psihici şi sociali (tradiţii, norme culturale ş.a.); d) activitatea sexuală debutează la fete mai devreme decât la băieţi (cu cca. 2-4 ani), însă la aceştia din urmă odată începută are într-o mai mare măsură caracter sistematic; e) experienţa sexuală a femeilor îşi pune într-o mai

mică măsură amprenta asupra vieții ei sociale, pe câtă vreme bărbații sunt mai puternic marcați de acest fapt. Sunt de reținut *efectele amânate* ale primelor experiențe sexuale, atât asupra fetelor cât şi asupra băieților. Mai ales la fete, abuzurile şi violențele sexuale lasă urme adânci şi dramatice asupra vieții lor psihice şi sociale. Din cauza anumitor particularități psihice, în parte amintite mai sus, deflorarea la fete presupune depăşirea a trei categorii de obstacole: un obstacol psihic, ținând de timiditate, pudoare şi reflexul înnăscut -dar şi modelat cultural-de păstrare a castității; un *obstacol fizic,* constând în ruperea himenului, fapt ce produce o anumită durere şi inconfort fiziologic; un obstacol social, care derivă din exigențele unui nou tip de relație interpersonală care apare odată cu primul contact social, pentru care nu preexista modele comportamentale şi atitudinale. În consecință, orice tip de violență în plan sexual produce o suferință psihică şi fizică deosebit de complexă, cu rezonanțe adânci în toate zonele vieții individuale şi sociale *(151; 153; 197; 205; 218 ş.a.).*

Complexitatea fenomenelor fiziologice, psihice şi psihosociale legate de debutul vieții sociale, precum şi multiplele consecințe care pot rezulta de aici (graviditate, îmbolnăviri, apariția unor traume şi complexe psihice etc.), impune cu necesitate o acțiune sistematică de informare şi educație sexuală, care trebuie începută în şcoală şi prin mass-media încă din pubertatea timpurie (10-11 ani).

Cercetările de psihosociologie a vieții sexuale evidențiază cele mai frecvente motive invocate pentru producerea primului contact sexual. Acestea sunt:

1) Dăruirea premeditată, ca dovadă de iubire sau pentru pecetluirea acesteia. *2)* Dăruirea de bună credință, ca urmare a încrederii arătate partenerului.

3) Dăruirea din milă, fata crezând că astfel îşi scuteşte partenerul de chinuri. *4)* Dăruirea din teamă, eventual în urma unui şantaj afectiv sau material.

5) Dăruirea din curiozitate, rezultată din mitul „marii experiențe".

6) Dăruirea instrumentală, determinată de dorința de a-şi impune controlul asupra partenerului, sau pentru a obține orice fel de avantaje.

7) Dăruirea în scopul satisfacerii unor necesități fiziologice deja formate.

Din punct de vedere statistic, se observă câteva diferențe notabile între femei şi bărbați în ceea ce priveşte motivarea primei experiențe sexuale. Astfel, la tineri *iubirea* este invocată de cca. *40* % dintre fete, şi numai *27* % dintre băieți; la adulți aceste valori ajung la cca. 61 % pentru femei *şi 42 %* pentru bărbați. *Curiozitatea* este invocată de cca. *8* % dintre fete şi *21* % dintre băieți, în timp ce la adulți aceste procente sunt de cca. 11 % pentru femei *şi 33 %* pentru bărbați. Insistența partenerului este invocată de cca. 10 % dintre fete şi 3 dintre băieți, în timp ce la adulți aceste proporții sunt de cca. 3 % pentru femei şi 33 % pentru bărbați (**H. Grassel**, 1971). În ultima vreme, în special ca urmare a impactului mijloacelor vizuale de comunicare în masă, a modei neconvenționale şi a unor involuții a dinamicii sexuale la bărbați, se constată o creştere spectaculoasă a aşa-numitei „incitări sexuale" a bărbaților de către femei. Aceasta poate avea loc în mod direct, prin modificarea modelului tradițional al inițiativei masculine, cât şi indirect, prin adoptarea unor ținute vestimentare mai mult decât provocatoare. Ca urmare a acestui fapt, şi a altora ținând de profilul cultural al societății superinformatizate, asistăm la mutații spectaculoase în cadrul matricelor relaționale intersexuale. Dimensiunea ludică a sexualității tinde să devină o caracteristică de bază a civilizației contemporane. Epoca civilizației non-represive demitizează sexul, transformându-1 însă într-un simplu obiect comercial şi de divertisment. Consecințele psihosociale vor fi considerabile!

Tinerețea (18 = 25 ani). Marchează amplificarea şi rafinarea vieții sexuale, cel mai adesea prin „experimentarea" diferitelor formule de cupluri amoroase, cu durate dintre cele mai variate. În acest context începe şi formarea unei *culturi a raporturilor*

intersexuale, care va marca semnificativ relațiile dintre soli în cadrul viitoarei familii. Paralel cu opțiunile profesionale legate de formarea unei cariere, în această perioadă începe să se manifeste şi interesul pentru constituirea unor cupluri stabile, prin coabitare sau căsătorie, deschizându-se astfel un capitol nou al vieții sociale: cel structurant în jurul ideii de familie. În acest context, relațiile sexuale, deşi îşi mai păstrează caracterul romantic al perioadei anterioare, intră într-o fază de maturizare, explorările reciproce din zona sexualității partenerilor conducând la formarea unui *stil erotic* caracteristic atât fiecărui partener în poate, cât şi cuplului văzut -la maturizarea lui- ca o formă de comuniune psihică a două persoane legate fizic, emoțional şi social. Stilul erotic este strâns legat de tehnicile sexuale folosite şi de modul de realizare a *adecvării de cuplu*, aspect care marchează în mod esențial evoluția acestuia, satisfacțiile obținute în cadrul activității sexuale, sentimentele dintre parteneri şi -în ultimă instanță- trăinicia şi destinul social al comuniunii familiale. Lipsa unei educații sexuale complete, precum şi a unei asistențe psihologice calificate încă de la debutul vieții sexuale şi mai ales în perioada prenupțială, face ca din totalul divorțurilor înregistrate în țările dezvoltate cca. 50-60 % să aibă drept prime cauze inadecvările sexuale ale cuplului. Acest fapt exprimă un eşec relațional care va marca sensibil atât viața profesională şi socială, cât şi raporturile intersexuale viitoare ale celor implicați. Totodată, societatea modernă de tip occidental oferă şi o deconcertantă gamă de „formule familiale neconvenționale", care încep să se impună ca noi stiluri de viață, cu particularități psihosociale cu totul aparte şi încă insuficient cercetate. Astfel se practică căsătoria între homosexuali , căsătorii în grup, conglomerări de familii cu viață sexuală în comun, grupări tribale ale unor minorități sau secte, familii poligamice ş.m.a. (151; 152; 191; 221). Unele dintre aceste structuri familiale au copii naturali, altele recurg la adopții; însă, în toate aceste cazuri, apar serioase probleme de ordin psihosocial ținând de profilul psihologic al viitorilor tineri şi, mai ales, de modelele relaționale familiale pe care le vor promova la rândul lor.

Maturitatea (25 - 65 ani). Este o perioadă caracterizată prin stabilizarea relativă a dinamicii sexuale, interesul prioritar fiind acum orientat spre copii şi cariera profesională. Desigur, într-o perioadă atât de lungă apar de regulă şi multe probleme de ordin afectiv, relațional şi material care marchează existența armonioasă a cuplului. Dintre acestea amintim: *indiferența, plictiseala, saturația, gelozia, conflictul, adulterul, separarea, abandonul şi divorțul.* Fiecare dintre fenomenele menționate, însă într-o ordine crescândă a importanței, produce importante efecte psihosociale, atât în ceea ce priveşte raporturile directe dintre soți - pe de o parte, şi dintre soți şi copii - pe de altă parte, cât şi în planul relațiilor extraconjugale, în cercul social şi profesional în care fiecare se mişcă. Efortul principal al cuplului, dar şi al instituțiilor de asistență psihologică, trebuie orientat pe direcția menținerii interesului reciproc, printr-o continuă preocupare pentru instruirea permanentă şi îmbogățirea sferei existenței spirituale a partenerilor. Rutina, saturația şi plictiseala, de altfel strâns legate între ele, sunt cele mai mari pericole nu numai pentru existența unui cuplu marital, ci şi pentru climatul social al grupurilor în care fiecare partener îşi desfăşoară activitatea socială. Exuberanța şi pasiunea erotică specifice perioadei de început trebuie să fie suplinite printr-un efort conştient pentru dezvoltarea unor preocupări comune, crearea unor legături spirituale mai profunde şi dezvoltarea unor tehnici de menținere a prospețimii relației, chiar şi în plan sexual. Apariția copiilor, precum şi interesul constant pentru educația acestora constituie de regulă factori deosebit de favorabili pentru consolidarea familiei. Trebuie să subliniem efectele psihosociale profund nocive pe care le generează violența în familie, abandonul şi divorțul. Fiecare

dintre acestea produce de regulă traume ireversibile cel puţin unuia dintre soţi, dar în mod cert tuturor copiilor care trăiesc în climatul familial astfel creat.

Ideea de familie ridică numeroase probleme în societatea contemporană, mai ales în ţările occidentale, înalt industrializate. Anumite particularităţi ale procesului de dezvoltare economică şi tehnologică au condus la apariţia unor mutaţii majore şi la nivelul familiei tradiţionale, înţeleasă ca nucleu fundamental al societăţii. Relativizarea valorilor şi normelor morale în marile aglomerări urbane, creşterea criminalităţii, dezvoltarea narcomaniei la nivel de masă ş.m.a. sunt legate în mare parte şi de pierderea capacităţii de socializare şi formare a copiilor în cadrul mediului familial. Datorită integrării în viaţa economică şi socială a ambilor părinţi, atribuţiile educaţionale ale acestora au fost transferate în mare parte unor instituţii sociale specializate, care nu pot însă suplinii puternicele resorturi afective şi relaţionale din cadrul familiei tradiţionale; extinsă sau restrânsă. Formalismul frecvent al raporturilor parentale, conflictele frecvente dintre soli, divorţurile în continuă creştere ş.a. diminuează şi mai mult valenţele formative ale familiei, determinând chiar serioase tulburări ale personalităţii copiilor şi ale capacităţii acestora de integrare socială optimă.

Senectutea (peste 65 - 70 ani). Încă de la sfârşitul perioadei anterioare, dinamica sexuală intră într-un evident declin, care se accentuează drastic o dată cu înaintarea în vârstă. Instalarea menopauzei la femei (în jurul vârstei de 55-60 ani) şi a andropauzei la bărbaţi (60-65 ani), marchează caracterul ireversibil al acestui proces, cu efecte psihice destul de importante, dar nu dramatice.

Tulburări ale dinamicii vieţii sexuale. Conduitele intersexuale, precum şi raporturile de cuplu pe care acestea le fundamentează pot fi deseori afectate de tulburările care apar în dinamica raporturilor sexuale dintre parteneri. Avem în vedere fenomene precum *frigiditatea* sau *nimfomania* la femei, *impotenţa* sau *satirismul* la bărbaţi, *saturaţia, inadecvarea de cuplu şi nevrozele sexuale* la ambele categorii. Cauzele acestor tulburări pot fi grupate în patru categorii principale: a) factori fiziologci, care exprimă disfuncţionalităţi organice, hormonale sau strict patologice la nivelul aparatului genital; b) factori *psihoindividuali,* care afectează echilibru emoţional şi conduita sexuală a unei persoane, chiar în afara unor contacte genitale propriu-zise (şocuri emoţionale foarte puternice care au lăsat urme, complexe psihice, inhibiţii puternice, fobii ş.a., care pot fi activate de oricare partener sexual potenţial); c) factori *relaiionaţli,* derivaţi din natura particulară a unui cuplu (inadecvarea sexuală dintre doi parteneri, de natură biologică sau psihică, dar care nu se manifestă şi în cadrul altei relaţii de acest gen); d) factori *ambientali,* de natură fizică sau socială, care afectează accidental dinamica unei relaţii sexuale, dar care prin repetare pot determina tulburări cvasi-permanente ale conduitei sexuale.

Nimfomania şi satirismul sunt forme de exces sexual, mult peste limita necesarului de echilibru fiziologic. Cel mai adesea, această hipertrofiere a vieţii sexuale este determinată de factori psihogeni: tentativa de a supracompensa unele complexe de inferioritate, existenţa unor factori obsesionali de natură sexuală, fuga de angoasă şi frustrare prin refugierea în activitatea sexuală, o educaţie deficitară care a cultivat „performanţa sexuală" ca formă de autovalorizare etc. La femei, nimfomania este deseori expresia unui acut sentiment de singurătate şi neîncredere în sine, actele sexuale fiind în acest caz încercări disperate de „acroşare" socială; alteori este rezultatul imposibilităţii fiziologice sau psihice de a obţine satisfacţia sexuală dorită.

Frigiditatea şi impotenţa sunt expresia imposibilităţii de a consuma actul sexual, ca urmare a insensibilităţii şi absenţei oricărei satisfacţii - la femei, sau a lipsei erecţiei - la bărbaţi. Cauzele pot fi de ordin fiziologic, dar adesea sunt de natură

psihică: şocuri emoţionale puternice legate de prima experienţă sexuală, traume psihice produse în urma unor abuzuri sau violenţe sexuale, dezvoltarea unor puternice inhibiţii, apariţia unor situaţii sociale traumatizante ş.a.. Psihoterapiile individuale şi de cuplu se pot dovedi extrem de eficiente, pe această cale rezolvându-se până la 70-80 % dintre cazurile semnalate.

Inadecvarea de cuplu constă în dificultatea de a obţine satisfacţii sexuale cu un anumit partener, ca urmare a unor nepotriviri organice, a unor blocaje psihice sau inhibiţii selective, a ejaculării precoce sau a unor stări emoţionale negative trăită de unui sau de ambii parteneri. Discutarea liberă a problemelor de cuplu, apropierea afectivă dintre parteneri, sprijinul psihoterapeutic calificat şi o bună educaţie sexuală pot rezolva în mare parte problemele de acest ordin. În caz contrar, despărţirea este cea mai bună soluţie pentru a evita efecte psihologice negative cu o rezonanţă mult mai amplă în plan individual şi social.

Nevrozele sexuale sunt stări psihopatice disfuncţionale, cu un caracter temporar, care pot determina scăderea libidoului sau inhibiţii sexuale pe perioada cât se manifestă. Se rezolvă prin psihoterapie (v.52; 83; 151; 205).

Conduite sexuale aberante

Prin natura ei profund instinctuală şi pulsională, sexualitatea constituie zona vieţii individuale şi sociale în care se pot dezvolta unele dintre cele mai aberante forme de manifestare a comportamentului uman. O parte dintre acestea sunt forme exacerbate ale devianţei comportamentale, altele au un incontestabil caracter delincvenţial sau patologic. În continuare ne vom referi la patru dintre aceste forme de manifestare aberantă a sexualităţii: *violenţa* sexuală, violul, *incestul şi perversiunile* sexuale.

Violenţa sexuală se manifestă printr-un comportament provocator de suferinţă pentru partener, în legătură nemijlocită cu sexul sau cu actul sexual. Este o formă de violenţă direcţionată, determinată de anumite tulburări ale personalităţii agresorului, de unele particularităţi ale relaţiei dintre agresor şi victimă, dar şi de existenţa unor factori socioculturali favorizanţi. Forma extremă a violenţei sexuale o constituie violul, definit ca *un contact sexual obţinut prin forţă sau prin ameninţarea cu forţa,* sau când femeia se află într-o situaţie care nu-i permite o opţiune liberă: este minoră, inconştientă, se află sub influenţa unor droguri sau într-o stare de confuzie mentală *(151, 99: 177, 57).*

Violenţa sexuală a devenit un fenomen social extrem de răspândit, fiind se pare o consecinţă directă a constituirii marilor aglomerări industriale, a subculturii, influenţei negative a unor modele promovate prin mass-meda, totul pe fondul fragilizării sistemelor de valori tradiţionale şi a creşterii vulnerabilităţii psihice a populaţiei ca urmare a stresului, a climatului de nesiguranţă şi violenţă socială. Astfel, SUA deţine locul întâi la acest capitol, cu cca. 28 cazuri la 100.000 de locuitori, cu o dublare a acestei valori pentru zonele unde domină populaţia de culoare; urmează ţările dezvoltate din nordul Europei (Danemarca, Finlanda, Suedia şi Germania, cu valori medii cuprinse între 6-11 cazuri la 100.000 de locuitori, ţările din sudul Europei ocupând o poziţie mult mai favorabilă, cu valori de cca. 1/100.000. *(177,* 57 ş.a.). Cel mai îngrijorător aspect se referă la creşterea numărul de violenţe sexuale în rândul adolescenţilor şi tinerilor, procentul fiind de aproape două-trei ori mai mare decât în rândul populaţiei mature.

Personalitatea violatorilor are unele trăsături specifice, evidenţiate prin numeroase studii de caz. S-a constatat că aceştia sunt de cele mai multe ori persoane

violente, primitive şi nematurizate afectiv, provenite din medii sociale promiscue, decăzute moral şi intelectual, marcate de complexe şi sentimente de ură faţă de semenii lor, faţă de femei în mod special. Violul nu este consecinţa unui exces de virilitate, cum deseori se crede, ci expresia unor carenţe şi dizarmonii psihice foarte serioase, cu etiologii foarte diverse. După opinia lui N. Groth, agresorii sexuali se caracterizează prin stări depresive, disforie, angoasă, nesiguranţă de sine, sunt copleşiţi de sentimentul inutilităţii şi lipsei de scop în viaţă, cu totul neîncrezători în capacităţile lor sexuale şi nu numai. În aceste condiţii, violul apare ca un efort de supracompensare a unui complex de inferioritate. Alţi autori vorbesc de „deficite de personalitate", fragilitatea identităţii masculine, eşecuri existenţiale repetate, sadism, lipsă de autostimă, fiind deseori victime ei înşişi ale unor agresiuni sexuale în copilărie şi prezentând aproape totdeauna deteriorări ale sistemului de relaţii sociale *(151).*

Tipologii ale agresorilor şi agresiunilor sexuale. Diferenţele importante pe care le prezintă personalitatea violatorilor şi varietatea împrejurărilor în care se produc agresiunile fac dificilă întocmirea unei tipologii cuprinzătoare. Pot identificaţi agresori psihopaţi, sociopaţi, cu tulburări de personalitate, cu manifestări deviante conjuncturale şi relativ normali din punct de vedere psihic. Violatorii sociopaţi sunt cel mai numeroşi după unele statistici (30-40 %), cei în cauză aparţinând lumii interlope şi fiind caracterizaţi prin comportamente antisociale sistematice. În funcţie de cauza imediată a agresiunii se disting violuri comise în stare de ebrietate (cca. 10 %), sub imperiul furiei (cca. 35 %), ca formă de manifestare a puterii (cca. 45 %), sau ca urmare a incitării de către victimă (cca. 5 %). Alte clasificări se referă la recunoaşterea sau nerecunoaşterea culpei de către agresori, sau la pulsiunea dominantă în momentul comiterii violului: sadismul, dorinţa de afirmare a puterii, nevoia de satisfacere sexuală, răzbunarea, gelozia etc. (151, 108; 177, 60; 205 ş.a.).

Teorii explicative asupra agresiunilor sexuale. Pentru a explica natura comportamentelor agresive finalizate prin viol sunt invocate teze şi teorii dintre cele mai diverse. Cele mai cunoscute sunt următoarele.

Teorii **antropologice** susţin teza că toţi bărbaţii sunt predispuşi să caute varietatea sexuală, din nevoia de a creşte oportunităţile de reproducere, fără a ţine cont de asentimentul partenerei. Pe acest fond, violurile se produc ca urmare a unei dorinţe sexuale exacerbate care nu găseşte o altă cale de satisfacere. Faptul că proporţia violatorilor este cu totul nesemnificativă infirmă această teorie, care are totuşi meritul de a evidenţia un factor filogenetic care determină o anumită trăsătură a masculinităţii: căutarea activă a partenerei.

Teoriile **psihiatrice** consideră violul ca pe o categorie diagnostică, care are la bază tulburări psihice precum schizofrenia, demenţa, mania ş.a. Pe acest fond psihotic rezultă un impus irezistibil căruia îi cad pradă femeile, ca fiind mai vulnerabile fizic. Rata mică a recidivelor (cca. 3-4 %), precum şi caracterul premeditat al celor mai multe violuri (cca. 70 % după unii autori) contrazic însă drastic această teză.

Teoriile **psihanalitice** consideră violul ca fiind de natură predominant sexuală, violatorul fiind un o persoană pervertită sau bolnavă, cel mai adesea cu tendinţe homosexuale latente. Definit ca o formă de agresiune asupra simbolului matern, violul apare ca un simptom al conflictelor intrapsihice, aici putând fi găsită adevărata cauză. Însă, numeroase studii nu au evidenţiat corelaţii ridicate între tulburările psihopatologice şi tentativele de viol, ceea ce contrazice caracterul exclusiv al tezelor psihanalitice.

Teoriile **învăţării sociale** susţin că rădăcinile agresiunilor sexuale trebuie căutate în particularităţile organizării sistemelor sociale şi ale procesului de

socializare, învăţare şi integrare socială. Disfuncţionalităţile întâlnite în acest plan se convertesc în factori psihoindividuali de natură pulsională care - în anumite condiţii tot de natură socială- pot genera acte de agresiune sexuală. Unele cercetări de antropologie culturală confirmă tezele de bază ale teoriei învăţării sociale, însă trebuie să subliniem că agresiunile sexuale au de cele mai multe ori o cauzalitate complexă, în care pot intervenii factori genetici, fiziologici, psihici, psihosociali şi socioculturali.

Perversiunile sexuale reprezintă comportamente sexuale aberante, produse ca urmare a devierii instinctului sexual de la obiectul, scopul şi modul său firesc de satisfacere. În accepţia cea mai curentă, perversiunile sunt *tendinţe pulsionale regresive,* care se manifestă printr-un substitut, înlocuind actul sexual normal cu un act de altă natură, iar partenerul firesc cu un altul de acelaşi sex, cu unul aparţinând unei alte specii , sau chiar unul inanimat (116, 278). În genere, se vorbeşte despre perversiune când orgasmul este obţinut cu alte obiecte sexuale decât cele normale (homosexualitatea, pedofilia, zoofilia ş.a.) sau prin alte zone corporale decât cele genitale (bucale sau anale, de exemplu), sau când orgasmul este condiţionat extrinsec (ca în cazul fetişismului, exhibiţionismului, voyeurismului, sado-masochismului etc.). Având un caracter disfuncţional, imoral şi antisocial, perversiunile exprimă imaturizări, regresări, dereglări sau destructurări ale personalităţii, care au ca efect imediat alterări notabile în planul vieţii psihoindividuale, interrelaţionale şi socioculturale.

Etiologia perversiunilor sexuale este foarte complexă, implicând factori de natură genetică, patologică, educaţională şi chiar culturală. În concepţia freudiană, dispoziţia la perversiune nu este ceva particular, fiind inerentă oricărei structuri umane. La copil, devansând instalarea funcţiilor genitale propriu-zise, se manifestă sub forma unei „dispoziţii perverse polimorfe", datorită diversităţii zonelor eurogene, activate parţial prin intermediul jocurilor şi fantasmelor infantile, care vor ceda în urma maturizării organelor genitale. Pulsiunea sexuală normală, manifestară ca atracţie irezistibilă către sexul opus se manifestă începând cu pubertatea, urmând căile fireşti de satisfacere. În acest context, manifestarea perversiunilor la adult constituie expresia persistenţei unor forme infantile de manifestare a sexualităţii, în strânsă legătură cu apariţia unor nevroze. Astfel, la Freud, perversiunile sunt regresii la un stadiu anterior în raport cu care a avut loc o fixaţie libidinală. Pentru alţi psihologi, perversiunile sunt forme particulare de manifestare a unor alte pulsiuni. Astfel, **G. Tordjman** consideră că baza oricărei perversiuni este ostilitatea, care îşi are originea într-un traumatism afectiv precoce sau într-un eveniment dramatic din mica copilărie, devenit inconştient prin refulare. **Pentru E. Dupré, G. Heuyer** ş.a., perversiunile pot avea şi cauze organice, apărute în urma unor maladii precum encefalita, traumatismul cranian, stări toxice cronice etc. Alte teorii pun accentul pe rolul unor forme negative de învăţare socială şi imitaţie, manifestare mai ales în cadrul unor grupuri nonconformiste, cu preocupări artistice (v. 205).

Principalele forme ale perversiunilor sexuale. Este de remarcat faptul că în cadrul unui raport sexual normal, între parteneri de sex opus, se practică frecvent anumite jocuri erotice, sau comportamente „preparative" menite să mărească excitaţia partenerilor, respectiv plăcerea obţinută în urma raportului sexual. De asemenea, în timpul actului sexual, ca şi în momentul orgasmului, se pot manifesta explozii emoţionale puternice, marcate şi prin anumite mici violenţe sau bruscări ale partenerului. De altfel, sexologii recomandă explorări reciproce în zona sexualităţii partenerului şi stimularea „imaginaţiei sexuale" ca modalităţi de menţine a interesului pentru partener şi evitarea apariţiei saturaţiei şi plictiselii. Toate aceste

comportamente care însoțesc sau se finalizează într-un raport sexual normal nu sunt considerate perversiuni sexuale.

Sadismul. Este un comportament sexual aberant, care presupune obținerea plăcerii sexuale numai pe fondul suferinței fizice sau morale provocată unei alte persoane. Lovirea, rănirea, maltratarea sau umilirea morală a partenerului reprezintă condiția pentru a obține orgasmul şi satisfacția sexuală. Mult mai rar întâlnim sadismul criminal, în care numai prin uciderea victimei se obține plăcerea sexuală. În concepția psihanalitică, sadismul este expresia pe care o capătă instinctului morții (thanatosul) în raport cu instinctul vieții (erosul).

Masochismul este o formă de perversiune complementară sadismului, deseori întâlnită împreună ca acesta (sado-masochismul); în acest caz, plăcerea sexuală este condiționată de asocierea cu o suferință fizică sau morală, masochiştii cerând partenerilor să-i lovească sau să-i umilească verbal pentru a putea ajunge la orgasm. Ca şi în cazul sadismului, este vorba de o dezvoltare psihosexuală incompletă şi dizarmonică sau -în termeni psihanalitici- de o fixație sau o regresie la un stadiu anterior, arhaic şi imatur al sexualității. În formele sale uşoare, masochismul se poate manifesta fantasmatic, prin evocarea imaginară a unor violențe la care este supus partenerul. Din punct de vedere psihosocial sunt foarte interesante cuplurile sado-masochiste, care prin complementaritățile comportamentale pe care le presupun, realizează „celule diadice“ extrem de coezive şi cu aparențe de normalitate în viața de zi cu zi.

Exhibiționismul constă dintr-o pulsiune irezistibilă de etalare în public a organelor genitale, acest act simbolizând şi substituind de fapt actul genital şi plăcerile asociate acestuia. Într-o proporție considerabilă exhibiționiştii sunt bărbați, marcați de dezechilibre şi imaturizări emoționale foarte serioase. Este de reținut caracterul ostentativ şi brutal, însă neviolent al expunerii genitale, plăcerea obținută fiind proporțională cu scârba sau frica produsă celui agresat. În consecință se aleg ca victime fete tinere sau copii, puritatea acestora mărind plăcerea resimțită de pervers.

Voyeurismul este o perversiune complementară exhibiționismului, în acest caz plăcerea sexuală rezultând din contemplarea sexului sau a actului sexual dintre alte persoane. De remarcat că preludiul unui act sexual normal, în care partenerii se privesc şi se expun reciproc nu intră în categoria vreunei perversiuni sexuale, fiind vorba mai degrabă de o „componentă estetică“ a percepției sexuale dintre parteneri.

Pedofilia este o formă de perversiune în care impulsurile erotice sunt orientate preponderent sau exclusiv față de . copii. În forma sa compulsivă, întâlnită cel mai adesea la bărbați, atracția este atât de puternică încât scapă autocontrolului, fiind orientată cel mai adesea către fetițe. În forma sa simptomatică, pedofilia asociată unor tulburări organice grave: demență senilă, schizofrenie, oligofrenie sau traumatisme craniene.

Fetişismul constă în orientarea interesului erotic către unele obiecte vestimentare ale partenerei dorite, cunoscute sau necunoscute. Se întâlneşte îndeosebi la bărbați, fiind rezultatul unei greşite orientări a impulsurilor sexuale.

Narcisismul constă într-o atracție şi dragoste excesivă de sine, fiind din această cază interpretat ca o formă latentă de homosexualitate.

Travestirea heterosexuală (transexualismul) se manifestă ca o nevoie psihică intensă a unei persoane de a se considera că aparține sexului opus.

3. *Conduita religioasă*

Cercetarea fenomenelor religioase ocupă un loc cu totul aparte în multe domenii ale ştiinţelor sociale: filozofia, antropologia culturală, sociologia, psihologia socială, politologia ş.a. îşi propun să studieze fiecare, cu mijloace care le sunt specifice, multiplele aspecte legate de credinţă, de locul sacrului în conştiinţa individuală şi socială, precum şi impactul pe care fenomenul religios îl are asupra diferitelor laturi ale vieţii sociale. Perspectiva psihologiei sociale asupra acestei problematica este deosebit de semnificativă deoarece evidenţiază o serie de aspecte fundamentale ale fenomenologiei religioase, şi anume: a) condiţionările socioculturale şi psihosociale care generează trăirile religioase ca una dintre dimensiunile esenţiale ale vieţii sociale; b) locul credinţei şi reprezentărilor religioase în cadrul conştiinţei sociale; c) sistemul specific de relaţii psihosociale dintre persoane, grupuri şi instituţii care se formează în spaţiul de manifestare a religiozităţii; d) caracteristicile specifice comportamentului religios şi raporturile acestuia cu alte tipuri de comportamente psihosociale; trăsăturile psihoindividuale şi psihosociale specifice credincioşilor ş.a. (v. 25; 72).

Fundamentele psihosociale ale fenomenelor religioase

Abordarea teoretică a problematicii legate de religiozitate presupune o serie de precizări şi delimitări legate de conceptele de „Dumnezeu“, „Credinţă“, „Religie“, „Biserică“ şi „Cler“, pe de o poate, precum şi referitoare la noţiunile de „credinţă religioasă", „trăire", „sentimente" şi „comportament religios", pe de altă porte. Demers care are un profund caracter interdisciplinar şi căruia i-au fost acordate numeroase lucrări de specialitate (25, 478; 50; 56 ş.a.). Desigur, în spaţiul restrâns al acestui capitol vom face numai câteva sumare precizări conceptuale, strict necesare schiţării perspectivei psihologiei sociale asupra acestei complexe problematica.

Problema religiozităţii omului ca fiinţă raţională este una care line de filozofie şi de ontologie socială. După cum rezultă din numeroasele studii de filozofie şi de antropologie culturală dedicate acestei probleme, omul se poate defini cel mai revelator ca *singura fiinţă care îşi construieşte şi interpretează propria existenţă printr-o raportare conştientă la o transcendenţă.* Într-adevăr, până acum nu a fost identificată nici o formă de comunitate umană, oricât de primitivă ar fi fost pe scara evoluţiei sociale, care să nu posede forme mai mult sau mai puţin evoluate de credinţă religioasă, deci care să nu-şi raporteze propria lor existenţă la o *transcendenţă,* indiferent de numele care i se dă acesteia: Zei, Spirit Absolut, Dumnezeu, Alah ete. (v. 72).

Pe acest fundament ontologic, culturale -înţelese ca modalităţi particulare de structurare a existenţei spirituale a unei comunităţi- construiesc sau adoptă una dintre paradigmele lor fundamentale: *dedublarea lumii* în *sacru şi profan.* După cum sublinia **M. Eliade**, „sacrul şi profanul sunt două modalităli de a fa în lume, două situaţii existenţiale asumate de către om de-a lungul istoriei“. *Sacrul* are caracter imanent, transcendent şi supranatural, care dă obiect şi conţinut conştiinţei religioase; profanul aparţine unei realităţi nude şi obiectuale, dominată de principii pozitiviste şi pragmatice, căreia îi lipseşte dimensiunea spirituală a transcendenţei. Lumea credinţelor şi a trăirilor religioase este una a sacrului; lumea omului de ştiinţă, a practicianului eficient şi a omului guvernat de trebuinţele zilnice este una a profanului, adică a unei lumi desacralizate.

Credinţa ne apare ca un sistem de idei, reprezentări şi sentimente care, la un anumit individ sau grup social, exprimă raporturile lumii reale cu transcendenţa şi cu

sacrul. Fiind disjunctă şi complementară faţă de raţiune, credinţa nu are nevoie de argumente: ea exprimă o adeziune afectivă ireductibilă la un adevăr revelat. Deşi din punct de vedere psihologic credinţa presupune o structură complexă, incluzând idei, reprezentări, forme argumentative specifice, sentimente stratificate pe mai multe niveluri şi motivaţii adiacente acestora, în esenţa sa rămâne un fapt cultural şi psihosocial, care exprimă *sui generis* apartenenţa unui individ la o anumită comunitate umană. Abia la nivelul comportamentului religios caracteristicile psihoindividuale ale persoanei şi cele psihosociale ale grupului vor interveni pentru a particulariza faptul de credinţă în act social, cu relevanţă pentru sistemul de relaţii în care sunt implicate persoanele, grupurile şi instituţiile.

Religia constituie un fenomen social şi cultural, o formă a conştiinţei sociale, formată dintr-un ansamblu organizat de teze, idei, reprezentări, dogme şi practici prin care se statuează raporturile individul şi comunităţii cu transcendenţa. Sau, după cum definea **E. Durkhehn** acest concept, religia este un sistem unitar de credinţe şi practici relative la lucruri sacre, care reunesc indivizii într-o aceeaşi comunitate morală, numită Biserică .

Biserica instituţionalizează faptul de credinţă, oferind un cadru formal pentru manifestarea comportamentelor religioase ale persoanelor şi grupurilor sociale. Fiecare formă de religie (creştin-ortodoxă, creştin-catolică, mozaică, budistă etc.) presupune instituţii bisericeşti specifice, diferenţiate prin ritualurile practicate, structura organizatorică internă, normele de funcţionare, raporturile legiferate cu societatea laică, normele de recrutare şi formare a clericilor etc.

Clerul reprezintă un corp profesional care, în cadrul instituţiei numită Biserică, asigură desfăşurarea ~ activităţii acesteia, pe baza unor norme organizatorice şi de conduită specifice. Acest fapt presupune existenţa unor ierarhii, forme speciale de instrucţie şi formare a diferitelor categorii de personal, precum şi reglementări riguroase ale raporturilor cu mediul social, exterior instituţiei cărora le aparţin.

Procedând la o analiză aprofundată a fenomenului religios, **J. Beachler** apreciază că, din perspectivă culturologică, sociologică şi psihosociologică, raporturile ce se stabilesc între oameni şi sacru se pot grupa în trei categorii de fapte: cele referitoare la *iniţiatori,* la *gestionari şi* la *consumatori (25,482).* Mulţi etnologi nu admit teza larg răspândită după care religiile sunt producţii anonime colective. De fapt, toate marile religii au avut iniţiatori bine individualizali, a căror studiere scapă mijloacelor sociologice, fiind vorba mai degrabă de o circumscriere psihologică a respectivului fenomen. Iisus a întemeiat creştinismul, Buddha - budismul, Mahomed - islamismul, iar marile disidenle creştine atestă şi ele acest principiu (calvinismul, protestantismul ş.a.). Gestionarii fenomenului religios aparţin instituţiilor bisericeşti, constituind o castă sau un grup profesional care este supus mai multor categorii de exigenţe (religioase, laice, organizatorice şi funcţionale) , în timp ce consumatorii sunt cei care trăiesc nemijlocit fenomenul religios (prin credinţele, trăirile şi sentimentele spontane pe care le încearcă), dar care totodată sunt supuşi şi exigenţelor formulate de către gestionarii fenomenului (Biserica şi Clerul). Această stratificare implică o abordare diferenţiată a fiecărui sector al vieţii religioase, pentru unele fiind mai adecvate metodele antropologiei culturale, pentru altele cele ale sociologiei, iar pentru o ultimă categorie cele ale psihosociologiei şi psihologiei.

Trăirile religioase sunt circumscrise ca stări psihice individuale şi de grup, care sunt generate ca urmare a raportării conştiente la sacralitate, manifestate spontan sau în cadrul riturilor, ceremoniilor sau activităţilor organizate, de către Biserică - cel mai adesea. Trăirile religioase sunt structurate în jurul unor reprezentări difuze ale sacrului, fiind însoţite de emoţii polimorfe puternice (veneraţie, extaz, teamă,

recunoştinţă, speranţă etc.) şi motivaţii specifice, legate cel mai adesea de situaţia particulară a fiecărui credincios. Trăirile religioase se manifestă în plenitudinea lor numai în cadrul ceremoniilor, ritualurilor, pelerinajelor, în restul timpului existând sub forma unor simple potenţialităţi, fără o influenţă nemijlocită asupra comportamentului laic al credincioşilor. Însă, în cadrele amintite se pot produce fenomene psihosociale deosebit de virulente, forme de extaz mistic, uneori adevărate psihoze colective, mergând -după cum s-a întâmplat de atâtea ori - până la sinuciderea în masă a credincioşilor aparţinând anumitor secte apocaliptice. În acest caz, fenomenele specifice mulţimilor psihologice (v. cap. 8) interferează puternic cu trăirile emoţionale foarte puternice - deci disfuncţionale, ceea ce conduce la pierderea semnificativă a controlului individual asupra a ceea ce se întâmplă, pe fondul obnubilării totale sau parţiale a conştiinţei.

Sentimentele religioase sunt elemente de fond ale vieţii individuale şi de grup, cu manifestări relativ discrete, dar care afectează în mod difuz o mare parte din sfera comportamentală a persoanelor sau grupurilor sociale - spre deosebire de trăirile religioase care au un pronunţat caracter conjunctural. Compasiunea, sprijinul acordat celor în suferinţă, respectarea strictă a unor principii morale ş.a., sunt de cele mai multe ori rezultatul existenţei unor sentimente religioase, induse în ontogeneză prin socializare, şi care s-au convertit în stil de viaţă. Aceste sentimente pot exista şi se pot manifesta chiar dacă respectivele persoanele nu sunt credincioşi practicanţi, fiind mai degrabă expresia sublimată a unor intuiţii religioase primordiale, specifice -după cum s-a arătat- omului ca fiinţă generică.

Practica religioasă constă dintr-o serie de acte individuale sau colective, sporadice sau sistematice, prin care subiectul religios îşi exprimă trăirile şi sentimentele sale, căutând să intre într-o anumită relaţie cu Sacrul pentru a-şi arăta recunoştinţa, pentru a i se deschide, sau pentru a solicita ajutor. Rugăciunile, sacrificiul, pelerinajul, spovedania, participarea la ceremonii şi ritualuri - sunt numai câteva dintre formele activităţilor religioase cu o deosebită varietate a conţinuturilor fiecăreia în funcţie de religie, specificul instituţiilor bisericeşti, particularităţi culturale şi istorice etc.

Cercetările de antropologie culturală, coroborate cu cele de sociologie şi psihologie socială, evidenţiază factorii determinanţi şi condiţiile în care apar şi se manifestă fenomenele şi practicile religioase.

- În primul rând, se invocă existenţa unor **factori de fond**, care ţin fie de existenţa unui „sentiment metafizic" difuz însă insidios, fie de trebuinţele specific umane de a da coerenţă unui univers pe care nu-1 pot înţelege în totalitate.
- o a doua categorie de factori este de natură **psihosocială,** prin intermediul interacţiunilor interpersonale şi de grup căpătând consistenţă şi formă sentimentele religioase difuze. Aici, în funcţie de trăsăturile psihoindividuale ale subiecţilor-membri ai grupurilor umane, se configurează forme relativ generalizate de trăiri şi manifestări religioase, fond pe care pot apărea direcţii noi de structurarea a sentimentelor, ideilor şi practicilor religioase. Acestea sunt sisteme religioase mai mult sau mai puţin coerente, cu o mai mare sau mică răspândire şi putere de manifestare în plan social şi cultural. Împărtăşite de un grup mare de oameni, pe fondul interacţiunilor specifice dintre iniţiatori, gestionari şi adepţi (consumatori), iau naştere

credințele religioase, care se vor manifesta în continuare prin anumite activități religioase.

Conduita religioasă, individuală sau de grup, constituie expresia interacțiunii dintre cel puțin şase categorii de factori: a) culturale, care sintetizează achizițiile spirituale ale comunității (sunt aspecte de fond, care dau o anumită direcție şi formă generală oricărei manifestări umane, inclusiv celei religioase); b) instituționali, care reflectă influența specifică a Bisericii şi Clerului, dar şi a unor instituții conexe: educaționale, politice sau statale; c) macrosociali, care exprimă trăsăturile generale ale unei societăți, pe o anumită treaptă a dezvoltării sale (dezvoltare economică, ştiințifică, tehnologică, educațională ş.a.; natura sistemului politic, structura demografică şi comunitară etc.); d) psihosociali de grup, prin care acționează fenomenele specifice acestei zone a realității sociale (modelare comportamentală, presiune normativă, imitație, contagiune, potențare reciprocă, comparație cu grupurile de prestigiu sau cu cele de presiune etc.); e) psihoindividuale, care reflectă configurația unor trăsături de personalitate cu incidență asupra trăirilor şi manifestărilor religioase (existența unor complexe, trăsături caracteriale, emoționale, afective, motivațional-atitudinale etc.); f) factori contextuali, care referă asupra unor împrejurări social-istorice sau care țin de existența individuală, cu valențe de a declanşa şi menține anumite emoții şi manifestări religioase (războaie, molime, drame personale, evenimente naturale catastrofale sau necunoscute ş.a.).

Formele particulare de manifestare a religiosului în diferite etape istorice şi spații culturale țin de ponderea şi modul de configurare a acestei multitudini de factori, care pot fi simultan sau succesiv cauzali şi condiționali. Însă, indiferent de forma de manifestare, religioase îndeplineşte o serie de funcții principale în cadrul societății. Dintre acestea, cele mai importante sunt următoarele:

1. Funcția morală, de stabilire a unor criterii şi norme ale comportamentului interpersonal şi social în concordanță cu valorile de bine, adevăr şi dreptate.

2. Funcția identară, prin care comunitățile umane capătă o nouă dimensiune a identității lor culturale şi istorice, dar şi un liant spiritual foarte puternic.

3. Funcția motivațională, de satisfacere a unor trebuințe specific umane: nevoia de securitate, de comuniune spirituală, de trăire emoțională sau de înțelegere a universului în care se trăieşte.

4. Funcția culturală, în spațiul manifestărilor religiozității găsindu-şi forma de exprimare numeroase creații artistice şi spirituale.

Determinații psihoindividuale ale conduitelor religioase

În cadrul sistemului social global, care este un sistem dinamic cu autoreglare căruia îi este specifică o cauzalitate structurală, fiecare dintre factorii prezentați mai sus poate avea o influență determinantă asupra conduitelor religioase. Acest fapt este cu atât mai evident dacă ne raportăm la fenomenul exacerbării trăirilor religioase.

Prin *exacerbarea trăirilor religioase* denumim fenomenul implicării subiective profunde în credința unei secte sau grup religios, implicare care devine trăsătura de fond , a existenței individului sau grupului respectiv. Fenomenul poate îmbrăca forma bigotismului exagerat, a intoleranței religioase agresive, a fanatismului religios sau chiar a delirului colectiv, practicat uneori ca simplu ritual. Acest fenomen are o importanță socială deosebită, stând la baza activității celor mai multe secte religioase în care nivelul considerat normal al religiozității este uneori cu mult depăşit. Ca în cazul sectelor „apocaliptice" de pildă, unde delirul religios indus

credincioşilor *de o anumită factură psihologică* a condus de multe ori la acte cu un pronunţat caracter antisocial sau chiar la sinucideri colective. Recent, în Uganda, peste 400 de membrii ai unei secte apocaliptice au fost victimele unei sinucideri colective; aceste evenimente dramatice au totdeauna la origine stări de exacerbare a trăirilor religioase care ajung până la stări avansate de delir psihotic colectiv.

Numeroase cercetări de psihologie a religiei evidenţiază faptul că fenomenele religioase apar şi ca o consecinţă a unei opţiuni şi adeziuni individuale la un set de norme, valori şi comportamente acreditate în cadrul unui sistem religios, mai mult sau mai puţin structurat sau extins. Aici sunt implicate procese cognitiv-interpretative, afectiv-motivaţionale şi volitivacţionale, precum şi factori ţinând structura generală a personalităţii respectivilor subiecţi. Acţiunea acestor factori este filtrată, orientată şi structurată de influenţa factorilor psihosociali de grup, acolo unde conduita individuală se obiectivează şi se valorizează social.

În consecinţă, în producerea fenomenelor religioase -cu atât mai mult în cazul exacerbării acestora- între condiţiile generale (social-istorice, economice, politice, sau culturale) şi efectele în plan comportamental se interpun cel puţin două categorii de variabile intermediare: 1) *personalitatea credincioşilor - cu* structurile sale cristalizate, uneori sub forma unor „complexe" sau „sindroame"; 2) grupul social de apartenenţă - cu întreaga sa fenomenologie psihosocială prin care influenţează conduita membrilor săi (v. cap. 6).

Factorii psihoindividuali şi de personalitate care determină o exacerbare a trăirilor religioase pot fi împărţiţi în patru categorii principale: a) factori psihici de fond (dintre care nivelul de inteligenţă generală, emotivitatea şi sugestibilitatea au cea mai semnificativă pondere); b) trăsături de personalitate configurate în structuri tipice, care au valoarea unor „sindroame"; c) complexe emoţionale generate accidental în ontogeneză, ca urmare a unor experienţe traumatizante sau a unor eşecuri existenţiale repetate (complexul insignifianţei, cel al înfrângerii sau inutilităţii în lume - de exemplu); d) factori de natură psihotică, care îşi găsesc forma de manifestare într-un comportament specific (avem în vedere anumite forme de paranoia, delir, manie, schizofrenie ş.a.).

Structurile de personalitate au o importanţă aparte în determinarea conduitelor religioase, cu semnificaţie şi în manifestările curente, „socializate" ale acestora, atunci când îmbracă forma unor preocupări umaniste, filantropice, sau de asistenţă a celor aflaţi în dificultate.

Cercetările noastre au evidenţiat existenţa a cinci categorie principale de structuri ale personalităţii cu incidenţă majoră în adoptarea şi manifestarea conduitelor religioase Pentru evidenţierea acestora a fost folosită o metodologie complexă care a presupus aplicarea unei baterii de teste de personalitate (**Szondi, Luscher** ş.a.), discuţii dirijate şi chestionare de opinii (**D. Cristea**, 1981). Prezentăm mai jos profilul psihologic tipic pentru fiecare structură identificată.

1. *Structura „metafizică":* subiecţii din această categorie au nivelul de inteligenţă cel mai ridicat şi se caracterizează prin spirit civilizator şi dragoste de cultură; sunt puritani şi aspiră sever, uneori chiar agresiv la un scop sau un ideal înalt. De multe ori, pentru aceşti subiecţi religia este mai degrabă o morală, adică un instrument adecvat realizării aspiraţiilor lor înalte. De aceea, în această categorie n-am întâlnit niciodată manifestări de bigotism, misticism sau simplă contagiune afectivă. Ralionali, lucizi, înclinaţi spre speculaţie, din rândul acestor subiecţi aleg „iniţiatorii", conducătorii de secte, predicatorii şi propagatorii activi ai credinţei, având adesea o mare forţă de persuasiune.

2. Structura „umanismului religios“. Se caracterizează printr-o sensibilitate afectivă ridicată, altruism şi dăruire de sine. Persoanele din această categorie proclamă adesea deşărtăciunea preocupărilor şi intereselor terestre, pledând pentru modestie şi renunţare, chiar ascetism de multe ori; dojenesc şi ameninţă cu blândele, oferindu-şi ajutorul dezinteresat pentru învingerea răului în lume. Le este caracteristic spiritul cavaleresc faţă de societate, spiritul de sacrificiu şi umilinţa. Sunt buni propovăduitori ai credinţei, forţa lor de convingere rezultând din comportamentul şi atitudinea lor exemplare.

3. *Structura „culpabilităţii.* Subiecţii din această categorie se caracterizează printr-un pronunţat sentiment de culpabilitate şi teamă iraţională de pedeapsă - toate aceste trăiri fiind de natură inconştientă. Adeziunea religioasă este o cale firească prin care caută se evite aceste sentimente confuze, însă uneori terifiante.

În relaţiile interpersonale se arată foarte umili şi supuşi; fiind foarte sugestibili, sunt cu uşurinţă atraşi în cadrul unor secte, devenind credincioşi frecvenţi şi activi. Credinţa lor se focalizează aproape exclusiv asupra mântuirii, manifestând cel mai adesea teama că încă n-au făcut destul pentru aceasta.

4. Structura "nelinişti ". Trăirile acestor subiecţi se centrează în jurul unor sentimente de nelinişte sau „angoasă existenţială", provocată de ruperea unor legături esenţiale cu lumea obiectuală, paralel cu incapacitatea de a-şi crea noi idealuri şi de a capta noi „obiecte" în sfera lor de interes. Subiecţii din această categorie manifestă o puternică înstrăinare, adeziunea la o sectă religioasă constituind o formă de refugiu împotriva vidului sufletesc şi lipsei de idealuri. Ca o reacţie compensatorie deseori întâlnită, simpla adeziunea este dublată de un fanatism primitiv şi agresiv, acest comportament constituind o ultimă încercare de menţinere a unei minime consistenţe a eului, printr-o legătură cu un ideal circumstanţial construit.

6. Structura „nefericirii“. Persoanele din această clasă se caracterizează printr-un intens şi uneori dramatic sentiment de solitudine şi abandon. Nereuşind să-şi creeze o imagine a eului, subiecţii devin inhibaţi, dezvoltând un puternic sentiment de inferioritate împotriva căruia luptă pe diferite căi; una dintre aceasta este cea a adeziunii la o sectă religioasă, context în care încearcă reconstruirea Imago-ului. În cadrul grupului de credincioşi caută un nou spaţiu de afirmare, prin care să atenueze sentimentul de inferioritate şi solitudine. Profilul este deosebit de revelator, exprimând aproape totdeauna o exacerbare a trăirilor religioase, mult peste media constatată la alte categorii de subiecţi.

Existenţa unor „sindromuri de personalitate“ în rândul persoanelor care manifestă o exacerbare a trăirilor religioase prezentă o deosebită importanţă teoretică şi practică. Procesul socializării, precum şi structurarea relaţiilor interpersonale şi grupale sunt puternic influenţate de aceste trăsături accentuate ale personalităţii, care pot avea rolul unor nuclee disfuncţionale în plan relaţional.

Principalele confesiuni şi secte religioase

Peisajul religios al societăţii contemporane prezintă o extremă diversitate, începând cu marile sisteme religioase tradiţionale – creştinismul, budismul, islamismul, hinduismul, confucianismul, daoismul şi mozaismul- şi terminând cu micile sisteme de credinţe, heteroclite şi uneori foarte puţin răspândite, promovate de diferite secte religioase.

Din perspectiva psihologiei sociale prezintă o deosebită importanță atât motivațiile care stau la baza adeziunii la o anumită credință a indivizilor şi grupurilor sociale, cât şi cauzele proliferării sectelor religioase care, la acest sfârşit de mileniu a căpătat proporții de-a dreptul spectaculoase. Fără îndoială, cauzele acestui fenomen sunt profunde, necesitând o cercetare interdisciplinară de mare amploare. Aici ne vom limita în a prezenta câteva trăsături ale principalelor religii ale lumii, cât şi o serie de secte care se manifestă din ce în ce mai activ în societatea contemporană (72; 56; 50).

Creştinismul. Este una dintre principalele religii universale, cu o vechime de aproape două milenii, a cărei bază doctrinară o constituie principiul trinității sacre: Tatăl, Fiul şi Sfântul Duh. Doctrina creştină are ca suport fundamental învățăturile cuprinse în *Biblie,* în special cele din Noul *Testament,* atribuite lui lisus şi apostolilor săi. Promovând toleranța, iubirea aproapelui şi credința în viața de apoi, creştinismul a cunoscut o largă răspândire în rândul claselor defavorizate din cadrul Imperiului Roman, devenind în scurt timp religa dominantă în Europa şi unele zone ale Asiei Mici; o dată cu marile descoperiri geografice şi a misionarismului susținut, creştinismul s-a răspândit la nivel planetar, devenind astfel o relige cu o pondere considerabilă în societatea contemporană. Marcată de un mare număr de schisme şi erezii, configurația creştinismului actual este foarte pestriță, numărând câteva mari curente şi numeroase culte şi secte, toate reclamându-şi aceeaşi origine doctrinară, însă cu interpretări şi practici diferite. Astfel, la începutul mileniului doi are loc marea sciziune între biserica greco-ortodoxă şi cea romano-catolică, urmată în secolul XVI de apariția bisericii protestante, cu diferitele sale variante (calvinismul, luteranismul, anglicanismul, presbiterianismul ş.a.). Aceste din urmă doctrine au constituit la rândul lor baza apariției a numeroase culte: baptiştii, penticostalii, adventiştii, quakerii, anabaptiştii etc. (56). Cu poate acestea, în prezent principalele biserici creştine au o remarcabilă forță religioasă, morală, politică şi chiar economică, jucând un rol progresist în configurarea spirituală a societății contemporane.

Budismul. Este una dintre principalele religii ale lumii, constituită în secolul 6 î.e.n. de legendarul Siddhartha Gautama *Buddha.* Bazată pe o viziune pesimistă asupra lumii, concepția filosofico-religioasă a budismului se configurează în jurul următoarelor teze: 1) suferința reprezintă esența oricărei existențe umane; 2) suferințele se datorează dorințelor neîmplinite şi căutărilor neîncetate de plăceri; 3) eliberarea de suferinței poate fi obținută în cursul unei vieți urmând „nobilele căi; însă eliberarea finală, care presupune încetarea succesivelor reîncarnări se poate obține numai prin *nirvana,* expresie a dezagregării ireversibile a individualității; 4) promovarea „nobilelor căi" pentru a te desprinde spiritual de lumea suferinței: ideile drepte, intențiile drepte, cuvântul drept, acțiunea dreaptă, viața dreaptă, efortul drept, atenția dreaptă şi meditația dreaptă. Morala budistă predică renunțarea, pasivitatea, compasiunea şi asceza, acestea fiind atitudinile fireşti în fața unei realități iluzorii, inconsistente şi fluide. Budismul a dat naştere la numeroase şcoli şi orientări filosofice, dintre care cele mai importante sunt „hinayana" şi „mahayana". Templele budiste, respectiv preoții budişti, ocupă un loc cu totul deosebit în societățile aflate în zona de răspândire a acestei religii metafizice.

Islamismul. Este cea de a treia mare religie cu răspândire mondială, şi ultima în ordinea apariției: secolul VII, în zona peninsulei arabice. Are la origine activitatea profetului *Mahomed,* ale cărui învățături insuflate de *Alah* (Dumnezeu) au fost reunite ulterior în *Coran,* cartea sfântă a mahomedanilor. Alături de acesea, o serie de legende religioase considerate sfinte despre viața Profetului sunt reunite în lucrarea numită *Suna,* care a dat şi numele celei mai mari părți a mahomedanilor care cred în adevărul acestei cărți (suniții). Religia islamică este monoteistă, *Alah* fiind singurul *Dumnezeu*

recunoscut, iar *Mahomed* este profetul său. Multe dintre dogmele creştine sunt acceptate de către mahomedani; chiar lisus este recunoscut ca profet, însă nu ca fiu al Domnului. Asemenea credinţelor creştine, islamiştii cred în viaţa de apoi, unde oamenii sunt trimişi în Rai sau în Iad, după măsura faptelor lor. Una dintre principalele . teze religioase, aceea a predestinării, are un caracter fatalist, în măsura în care Alah stabileşte de la început pentru fiecare om tot ceea ce urmează să facă sau să i se întâmple. Unele curente islamice recunosc însă liberul arbitru ca o condiţie a responsabilităţii omului în faţa lui Alah. Credinţa islamică impune anumite tabuuri, printre care aceea de a sculpta sau picta chipul lui Alah, sau de a folosi chipurile oamenilor sau ale animalelor, dar şi referitoare la drepturile femeilor şi comportamentele cotidiene ale credincioşilor. O altă obligaţie promovată de islam este aceea a purtării războiului sfânt *(„djihad")* pentru triumful dreptei credinţe. Asemenea altor mari curente religioase, şi mahomedanismul a cunoscut importante schisme, rezultând astfel numeroase secte: vanhabiţii, ismailiţii, sufiţii şa. În prezent există o puternică mişcare care urmăreşte scăderea influenţei religiei în viaţa socială şi renunţarea la unele interdicţii incompatibile cu societatea modernă; spre deosebire de această orientare, *fundamentalismul* islamic constituie curentul conservator şi dogmatic, care se opune virulent oricărei modificări a statutului bisericii şi a dogmelor religioase.

ludaismul. Reprezintă cea mai pură formă de monoteism antic, conservat fără schimbări semnificative până în zilele noastre, fiind prin excelenţă- o religie etnică, specifică evreilor. Dumnezeul *(lahve)* este unic şi atotputernic, iar Moise este profetul său, prin care au fost transmise poruncile sfinte către „poporul ales". Deşi devenit ulterior zeitate universală, Iahve rămâne în continuare proteguitorul *doar* al „poporului său", teză care stârneşte încă numeroase comentarii negative în plan teologic şi social. Cartea sfantă a mozaismului o constituie *Vechiul Testament,* iar principalele învăţături, comentarii apocrife şi norme morale sunt conţinute în *Talmud.* Multe dintre tezele şi dogmele iudaice au stat la baza apariţiei credinţei creştine, însă rolul lui lisus ca Fiu al Domnului nu este recunoscut şi acceptat.

Sectele religioase. Fenomenul sectarismului este unui de cea mai mare importanţă pentru viaţa religioasă, dar şi pentru multe domenii ale vieţii laice. Proliferarea schismelor, ereziilor şi respectiv apariţia sectelor a reprezentat o constantă pentru aproape toate religiile cunoscute, iar la sfârşitul acestui mileniu a căpătat o asemenea amploare încât fenomenul este studiat intens de către teologi, sociologi, politologi, psihologi şi antropologi (56; 50).

Definirea noţiunii de „sectă" ridică numeroase dificultăţi, mai ales datorită faptului că termenul are o conotaţie peiorativă sau chiar profund negativă, greu de acceptat de reprezentanţi diferitelor grupări sectante sau ai noilor mişcări cultice.

Într-un sens foarte general, *prin sectă se* înţelege *o grupare religioasă desprinsă din grupul majoritar de credincioşi, care adoptă unele teze, principii, ritualuri sau interpretări ale dogmelor religioase în contradicţie cu poziţia cvasi-oficială promovată de „ biserica-mamă“.*

Membrii sectelor se reunesc voluntar într-un grup de credincioşi care promovează o viziune proprie asupra problemelor vieţii religioase, viziune derivată din învăţăturile uneia din marile religii din care provin, dar pe care o contestă în unele dintre aspectele sale particulare şi -de regulă- neesenţiale din punct de vedere dogmatic. Diferenţele apar mai ales la nivelul prescripţiilor, practicilor religioase şi a interpretărilor care se dau unor principii ale religiei-mamă. În consecinţă, între

biserica-mamă şi diferitele secte desprinse de aceasta apar relaţii tensionate, bazate pe reproşuri, suspiciuni şi contestări reciproce.

Extraordinara proliferare a sectelor religioase din acest sfârşit de mileniu este un fenomen generat de o serie complexă de cauze: a) anumite caracteristici generale ale societăţii contemporane, marcată de tranzienţă, inconsistenţă spirituală, insecuritate socială, diminuarea sau alterarea valenţelor psihosociale ale modelului tradiţional de familie şi comunitate umană, înstrăinarea profundă a relaţiilor umane care au devenit aproape exclusiv instrumentale etc.; b) unele fenomene care au afectat negativ marile sisteme religioase: schismele, conservatorismul excesiv, implicarea în aspectele mercantile ale vieţii laice, uzura morală - datorată în mare măsură instituţiilor bisericeşti şi clerului ş.a.; c) efectele în plan psihologic şi psihosocial ale procesului de liberalizare socială şi spirituală, care presupun -printre altele- căutarea unor noi forme de exprimare a spirituaui religios, mai apropiate de preocupările curente ale oamenilor; d) mobilitatea şi instabilitatea demografică şi rezidenţială, ceea ce determină aglutinări de credinţe, obiceiuri şi practici religioase care în anumite condiţii pot determina cristalizări în forme noi; e) criza de valori care marchează anumite momente dramatice din evoluţia societăţii, criză care se manifestă şi prin dislocarea fundamentelor axiologice ale religiilor tradiţionale ş.a. Sintetizând, putem constata că fenomenul sectant reprezintă o reflectare în planul vieţii religioase a unor procese sociale şi psihosociale obiective cărora încearcă să le dea o formă mai apropiată de profilul moral şi spiritual al unei epoci.

Formarea sectelor. Toate observaţiile asupra acestui aspect al vieţii religioase evidenţiază faptul că sectele sunt rezultatul unui proces psihosocial care presupune patru etape principale: 1) Ivirea unui profet, care să dea expresie unor noi teze, idei sau practici religioase, derivate dintr-o credinţă de bază, dar opunându-se parţial acesteia. 2) Constituirea unui microgrup de credincioşi grupaţi în jurul profetului, formând astfel un nucleu activ de propagare a noii credinţe. 3) Dezvoltarea unor grupuri extinse de credincioşi (grupuri secundare), prin adeziunea populaţiei atrasă prin propagandă, prozelitism şi misionarism; la limită - aceste grupuri se pot organiza în comunităţi religioase, în urma elaborării unor principii şi norme de comportare şi convieţuire. 4) Stabilizarea relativă a raporturilor cu mediul social exterior comunităţii, prin formarea unui sistem specific de relaţii de natură culturală, religioasă, economică, socială sau chiar politică. După cum se ştie, în multe ţări, dar mai ales în SUA, unele secte au un considerabil potenţial economic şi politic, având un rol apreciabil în desfăşurarea vieţii sociale şi economice din respectivele zone (Mortnonii, Martorii lui Iehova, Biserica Unificării, secta Bahâ'i ş.a.).

Trebuie subliniat faptul că formarea şi manifestarea unei secte în viaţa socială sunt procese prin excelenţă psihosociale, în care fenomenologiile specifice grupurilor sociale, cele ţinând de leadership, comunicare şi influenţă interpersonală şi grupală deţin un rol determinant. Acest fapt este deosebit de evident dacă se studiază metodele folosite pentru atragerea de noi membri, care includ tehnici speciale de contactare, comunicare, persuasiune şi manipularea psihologică. Misionarii sunt foarte bine pregătiţi din punct de vedere doctrinar, didactic şi psihologic, fiind capabili să identifice trăsăturile dominante ale personalităţii celor vizaţi, să dezvolte un dialog eficient şi convingător cu aceştia şi să-i atragă din punct de vedere intelectual, afectiv şi motivaţional. Programele de integrare a novicilor sunt perfect elaborate din perspectivă psihologică şi psihosocială, remarcându-se printr-o deosebită eficienţă: uneori se folosesc tehnici de automatizare a gândirii, de implantare a unor noi clişee de viaţă, recurgându-se chiar la metode de depersonalizare progresivă şi de „spălare a creierului“ (v. C. Cuciuc, 50, 38 ş.u.).

Caracteristicile psihosociale ale sectelor. Marea varietate de secte apărute mai ales în ultimele decenii face dificilă o caracterizare unitară a acestora, pentru fiecare caz în parte apărând unele trăsături specifice. Totuşi, se apreciază că celor mai multe secte le sunt specifice următoarele trăsături generale (50; 56):

(a) Caracterul de grup religios *disident,* care promovează o nouă direcţie de manifestare a religiozităţii, sau de interpretare a dogmelor unei religii-mamă de la care se reclamă - explicit sau implicit.

(b) *Adeziunea voluntară* a membrilor, pe baza unei opţiuni fundamentată pe cunoaşterea principiilor religioase şi laice ale sectei, precum şi ale punctelor de divergenţă faţă de religia-mamă pe care o părăsesc, sau faţă de care se delimitează. Sectele, la rândul lor, operează o selecţie foarte drastică a aspiranţilor, urmată de o formare progresivă a novicilor, sub atenta supraveghere a comunităţii.

(c) *Coeziunea* foarte mare a sectei, rezultând astfel grupuri sociale solidare, monolitice chiar, în care viaţa aderenţilor este total subordonată sectei: toate calităţile individuale, profesionale şi sociale sunt puse în slujba comunităţii, între membri formându-se relaţii foarte strânse, prin generalizarea modelului de „frăţietate", în care liderii capătă statutul de „părinţi spirituali" ai întregii comunităţi. Delimitarea dintre sectă şi exterior este foarte strictă, mergându-se uneori până la izolarea geografică şi fizică a comunităţii.

(d) ***Elitismul*** declarat şi cultivat în cadrul sectei, metodă prin care membrii ajung să se considere oameni superiori, aleşi pentru o misiune spirituală înaltă, de apărare şi promovare a „dreptei credinţe". Superioritatea arogată şi trăită psihologic în mod efectiv de către fiecare membru derivă din credinţa puternică în dogmele religioase adoptate, precum şi din coeziunea comunitară care dă un sens superior vieţii fiecărui membru.

Caracteristicile psihologice şi psihosociale ale membrilor. Deşi şi în acest plan se constată o mare diversitate de trăsături, observaţiile noastre evidenţiază existenţa unor categorii specifice de aderenţi. Astfel, putem distinge: 1) Persoane caracterizate printr-o mai mare sensibilitate religioasă care la limită îmbracă forma exacerbării trăirilor religioase; deoarece instituţiile religioase tradiţionale nu oferă de cele mai multe ori cadrul necesar unor astfel de manifestări, persoanele în cauză găsesc în cadrul unor secte un mediu propice de cultivare a credinţei lor. 2) Persoane motivate raţional, din nevoia de a depăşi eventualele contradicţii specifice credinţei în care au fost formaţi şi care găsesc în noile dogme şi principii religioase un grad mai înalt de adecvare cu propriile lor valori şi principii raţionale şi morale. 3) Persoane care au trăit eşecuri şi drame existenţiale majore şi care au primit ajutor din partea unor secte, sau au găsit singuri un refugiu în cadrul unei comunităţi religioase în care membrii se sprijină reciproc, moral şi chiar material. 3) Persoane caracterizate prin puternice trebuinţe relaţionale şi de integrare, care nu au reuşit să găsească în mediul social laic -atomizat, instrumentalizat şi tranzient cum este deseori- un cadru adevărat pentru satisfacerea acestor nevoi psihologice profunde. 4) Persoane marcate de anumite trăsături accentuate ale personalităţii care - fără a fi cu adevărat psihogene, găsesc în cadrul vieţii unor secte modalităţi adecvate de manifestare care să nu fie sancţionate social, ci - dimpotrivă.

Principalele secte întâlnite în România. După anul 1990, în ţara noastră au apărut numeroase secte, care s-au adăugat celor existente deja înainte de acest moment istoric. Unele au un caracter legal sau semilegal, altele acţionează întrun cadru obscur, care scapă de cele mai multe ori atenţiei autorităţilor religioase şi laice. Dintre primele amintim: Adventiştii reformişti, Baptiştii, Martorii lui Iehova, Mormonii, Cultul creştin după Evanghelie, Penticostalii, Oastea Domnului, Biserica

Metodistă, ş.a. Dintre sectele recent apărute, cu un statut deocamdată incert amintim: Bahâ'i, Copiii lui Dumnezeu, Biserica Unificării (Moon), Sfântul Graal, Meditaţia Transcendentală, Biserica scientologică, Calea fericirii, Hare Krshna, Cultul Zen, Sahaja Yoga ş.a. Numărul credinţelor şi sectelor mai puţin cunoscute este însă cu mult mai mare, peste 50 - după unele surse (v. 50, 57 ş.u.). O atenţie deosebită trebuie acordată cultelor ***sataniste şi apocaliptice,*** profund nocive din punct de vedere moral, religios şi social.

Toleranţa religioasă în societatea contemporană. Noile evoluţii social-istorice, ştiinţifice şi tehnologice ale sfârşitului de mileniu pun în termeni noi problema toleranţei etnice, politice şi religioase. În orice formă s-ar manifesta, ***intoleranţa reprezintă o gravă maladie socială, o*** disfuncţionalitate majoră care afectează serios viaţa socială şi individuală, precum şi instituţiile publice şi cele statale. Toleranţa religioasă trebuie să fie expresia deschiderii oamenilor spre noi orizonturi spirituale, o modalitate de înnobilare sufletească.

4.Mediul psihosocial si sănătatea

Sănătatea şi condiţiile menţinerii ei constituie una dintre problemele centrale ale psihologiei sociale, în măsura în care această stare a membrilor societăţii influenţează în mod esenţial raporturile interpersonale, activitatea în cadrul grupurilor şi organizaţiilor sociale, performanţele obţinute de către aceasta, climatul social şi -în ultimă instanţă- însăşi calitatea vieţii. Starea de sănătate fizică şi psihică a unei comunităţi reprezintă cel mai relevant indicator asupra gradului său de cultură şi civilizaţie: este măsura potenţialului său de supravieţuire şi dezvoltare.

Conceptul de sănătate din perspectivă psihosocială

Deosebita dezvoltare a ştiinţelor sociale din ultima jumătate de secol a condus la apariţia unei noi concepţii asupra bolii, respectiv asupra sănătăţii ca revers al acesteia. Prin impunerea unei viziuni sistemice privind raportul dintre microcosmos şi macrocosmos, dintre organism şi mediu şi -mai ales- a unei noi înţelegeri a raporturi dintre biologic-psihologic-social, boala apare ca un fenomen disfuncţional condiţionat de interacţiunile specifice dintre factorii aparţinând fiecăruia dintre subsistemele menţionate.

Multe sute de ani boala a fost considerată ca fiind cauzată exclusiv de factori biologici, deşi unele observaţii disparate veneau în contradicţie cu această concepţie. Cercetările iniţiate de **A. Meyer** încă din anii '40 au evidenţiat însă un fapt surprinzător pentru acea vreme: Starea de sănătate a unei persoane, precum şi evoluţia unei eventuale boli contractată de aceasta sunt în strânsă legătură cu viaţa ei socială. Sistemul biologic, cel psihic, relaţional şi social se află într-o strânsă interdependenţă, acest lucru fiind deosebit de evident în cazul maladiilor somatice, dar mai ales în cazul celor psihice. Ulterior, cercetări sistematice au evidenţiat natura exactă a acestor condiţionări, punându-se bazele unei noi concepţii asupra sănătăţii, bolii şi vindecării, concepţie în cadrul căreia relaţiile dintre diferitele categorii de factori au rolul determinant - şi nu factorii în sine.

Sintetizând rezultatele acestor cercetări, vom reţine următoarele aspecte esenţiale: a) Mediul social, prin influenţele şi solicitările la care supune individul joacă un rol important în declanşarea unor maladii, însă totodată poate ajuta în aceeaşi măsură la vindecarea acestora; dintre aceşti factori amintim stresul, violenţa socială,

insecuritatea, climatul social general, calitatea vieţii, densitatea demografică, asistenţa medicală şi socială etc.; b) Factorii psihologiei şi psiho-relaţionali intervin ca mediatori importanţi ai dinamicii oricărei patologii, putând potenţa factorii nocivi care au declanşat maladia, sau putându-i contracara. Această observaţie a fost concretizată în principiul conform căruia nu există boli, ci numai bolnavi; adică persoane care au o anumită percepţie, atitudine şi reacţie faţă de propriile lor probleme de sănătate, şi ale căror organisme reacţionează diferenţiat la acţiunea factorilor patogeni, tocmai datorită unor trăsături psihice sau de personalitate care intervin în această ecuaţie (v. schema 9.4.1.). c) Starea de sănătate a membrilor unei comunităţi afectează profund climatul psihosocial, calitatea relaţiilor interpersonale, precum şi performanţa individuală şi socială în poate domeniile.

Un caz real relatat de **J. Gergen** evidenţiază într-un mod foarte convingător relaţiile de condiţionare reciprocă foarte profundă dintre factorii biologici, cei psihici şi sociali (88, 738). O bolnavă a fost internată într-o clinică timp de aproape 10 ani pentru o afazie drastică; din cauza gravităţii bolii era plasată într-un pavilion considerat ca fiind destinat bolnavilor cronici, fără speranţă. În urma începerii unor lucrări de renovare, bolnava a fost mutată împreună cu toţi ceilalţi pacienţi într-un alt pavilion, destinat unor bolnavi fără probleme deosebite, în care exista -în consecinţă- un climat de o cu totul altă factură: pacientei aveau libertate de mişcare şi de petrecere a timpului liber, pe acest fond dezvoltând relaţii interpersonale mult mai apropiate. În acest climat, într-un timp relativ scurt pacienta amintită a făcut progrese remarcabile, devenind sociabilă şi începând chiar să vorbească.

După terminarea lucrărilor, bolnavii au fost mutaţi în sectoarele iniţiale, fapt ce a determinat într-un timp foarte scurt agravarea bruscă şi inexplicabilă a stării de sănătate a pacientei amintite, care a şi decedat foarte repede. Autopsia nu a evidenţiat nici o cauză organică a acestui fapt, iar analizele efectuate înainte de efectuarea mutării arătau o stare fizică foarte bună a pacientei, cu excepţia afaziei care persista. În aceste condiţii, s-a emis ipoteza că singura explicaţie posibilă este de natură psihologică, starea de deznădejde provocată de revenirea la vechile condiţii şi limitări fiind cauza care a provocat decesul.

De altfel, numeroase alte studii de caz evidenţiază efectul foarte puternic al unor factori psihologici asupra evoluţiei unor boli organice, aceştia putând acţiona fie într-un sens pozitiv, favorizând vindecarea, fie într-unul negativ.

Factori psihici , psihosociali şi socioculturali cu valenţe patogene

Din multitudinea factorilor de natură psihică, psihosocială şi culturală care pot afecta starea de sănătate în contextul civilizaţiei contemporane, îi considerăm ca având o importanţă deosebită pe următorii: Stresul, calitatea relaţiilor interpersonale în cadrul grupurilor de bază (familie şi grupuri de muncă), reactivitatea personală, climatul social şi organizaţional, anomia, armonia ambientală şi echilibrul ecologic. Subliniem faptul că, la rândul lor, aceşti factori au un caracter complex, implicându-se reciproc într-un lanţ de cauzalităţi şi condiţionări circulare.

Stresul este considerat factorul cu cel mai înalt potenţial patogen, fiind incriminat în producerea a numeroase tulburări somatice, psihice şi relaţionale. Conceptul de „stres“ a fost introdus de **H. Selye** în legătură cu teoria sa asupra „sindromului general de adaptare", care presupune trei faze: 1) faza de alarmă, în care organismul încearcă să se apere împotriva acţiunii unui factor nociv printr-o puternică reacţie endocrină (secreţie de adrenalină şi de steroizi); 2) faza de revenire sau de

rezistență specifică, în care organismul pare că ‚se adaptează la situația tensională, comportându-se relativ normal; 3) faza de epuizare, care apare după o acțiune mai îndelungată a stimulului nociv, timp în care au loc importante modificări hormonale care pun organismul într-o situație fiziologică şi psihică precară şi vulnerabilă, care se accentuează dacă în această perioadă mai intervin şi alți factori nocivi (199, 171 ş.u.).

Stresul este definit ca starea specială în care se află organismul atunci când sub influența unor factori exteriori agresivi care, producând şocuri emoționale, dezechilibre psihice şi fiziologice sau traume, îl pun în imposibilitatea de a reacționa într-un mod adecvat. Situația stresantă este cea în care se produc asemenea agresiuni asupra organismului, iar Stresul desemnează starea în care se găseşte organismul supus agresiunii. Dintre cei mai importanți factori stresanți amintim: emoțiile puternice şi prelungite, solicitările fizice şi psihice excesive, conflictele de orice natură, stările de frustrație, agenți fizico-chimici capabilă să producă efecte nocive sau traume asupra organismului, starea de oboseală accentuată, şocurile psihice sau fizice, stările de profundă insatisfacție, situații problematice considerate fără ieşire, bolile de orice natură ş.a. În poate aceste cazuri mecanismele de apărare ale organismului sunt puternic afectate, făcând dificilă -dacă nu imposibilă- adaptarea eficientă nu numai la situația stresantă, ci şi la oricare alte noi solicitări ale mediului. Stresul produce efecte atât la nivel fiziologic cât şi la nivel psihic, cele două categorii de efecte potențându-se reciproc şi mărind astfel incapacitatea de adaptare a individului.

Deosebit de interesantă este noțiunea de *stres cibernetic,* care desemnează situația disfuncțională în care este pus un sistem cu autoreglare în urma acțiunii unor factori perturbatori sau a căror intensitate depăşeşte capacitatea de prelucrare a sistemului; rezultatul este fie blocarea sistemului, fie manifestarea sa inadecvată în raport cu solicitările normale la care este supus în timpul sau consecutiv acțiunii factorilor perturbatori. In acest caz, sistemul cibernetic poate fi orice formațiune psihosocială: relație interpersonală stabilizată, grup primar sau secundar, comunitate, organizație sau instituție socială. Astfel, se poate vorbi de un stres interpersonal, sociometric, de grup sau organizațional, ceea ce dă posibilitatea tratării unitare a unor fenomene aparent disparate (174, 686).

În urma analizei diferitelor categorii de factori stresanți, precum şi a efectelor specifice pe care le produc în diferite planuri ale existenței individuale şi sociale, s-au identificat mai multe categorii de stres: 1) psihofiziologic, care afectează întregul organism, însă cu efecte mai vizibile în plan somatic, neurovegetativ şi hormonal; 2) psihic, în care acțiunea factorilor stresanți se adresează sferei cognitive, emoționale şi motivaționale individuale, producând efecte în plan psihologic; 3) psihosocial, care apare în sfera interacțiunilor umane, a conviețuirii în grup şi a tipurilor de relații stabilite între membrii unei comunități; 4) organizațional, generat cel mai adesea de următorii factori: ambiguitatea rolurilor, conflictele de rol , rigiditatea structurilor formale, alterarea canalelor de comunicație, inadecvarea structurilor de conducere, caracterul disfuncțional al normelor interne, ineficiența activităților organizaționale ş.a.; 5) cultural, generat de inconsistența axiologică a unei comunități, încălcarea sistematică a tradițiilor şi obiceiurilor, subculturației şi anomiei.

Ultimele trei categorii sunt reunite adesea sub denumirea generică de „stres social", prin care se înțelege ansamblul modalităților de acțiune prin care mediul social are o influență agresivă şi nefavorabilă asupra psihicului şi organismului. Factorul psihologic cel mai semnificativ care se manifestă în urma oricărei influențe stresante este emoția, considerată de Sivadon o punere sub tensiune a întregului organism în vederea apărării sale în fața unei agresiuni, reale sau imaginare. În

producerea acesteia sunt determinante următoarele categorii de factori (199, 297; 52, 86 ş.a.): a) Specificul cultural, care constă din tipurile de interdicţii şi constrângeri sociale, saturaţia axiologică excesivă sau dimpotrivă anomia cvasi-generalizată, amploarea deprivărilor de rol acceptate de instituţiile socioculturale, modelele emoţionale promovate de societate şi forma de exprimare a acestora acceptată cultural, particularităţile structurii de - bază a personalităţii, forţa motivaţională a idealurilor spirituale etc. b) Caracteristicile organizării sociale, constând din dispariţia, slăbirea sau – dimpotrivă - rigidizarea excesivă a normelor sociale şi organizaţionale, amploarea stereotipurilor, prejudecăţilor şi discriminărilor de orice fel, forma de manifestare a acestora şi gradul de toleranţă faţă de devianţă şi nonconformism, tranzienţa organizaţională ş.a. d) Dinamica socială, exprimată în ritmul schimbărilor, frecvenţa evenimentelor conflictuale sau revoluţionare, mobilitatea profesională, rezidenţială şi relaţională etc. Subliniem faptul că numai excesele, inadecvările, presiunile disproporţionate sau „şocurile" sociale dizarmonice sunt acelea care au efecte disfuncţionale asupra stării de sănătate a membrilor comunităţilor şi grupurilor sociale; aflate între limite rezonabile de intensitate şi extensiune, factorii socioculturali mai sus menţionaţi au o funcţie stimulativă, favorizând efortul pozitiv spre adaptare şi creaţie.

Însă, în toate cazurile, stresul trebuie înţeles ca o interacţiune specifică dintre individ şi situaţie, existând mari diferenţe interpersonale în ceea ce priveşte reacţiile la factori stresanţi şi la efectele psihologice şi fiziologice pe care aceştia le generează. Efectele stresului ţin de o serie complexă de factori, cu ponderi dintre cele mai variate de la o situaţie la alta: contextul social în care se produce acţiunea, semnificaţia socioculturală şi individuală a factorilor stresanţi, motivaţiile individuale şi de grup care susţin atitudinile şi acţiunile subiectului, experienţa de viaţă, vârsta, sexul, profesia şi particularităţile temperamentale ale acestuia, caracteristicile grupurilor cărora le aparţine ş.a. Pornind de la aceste considerente, şi în urma unei atente etalonări, **Th. J. Holmes** (1973) a alcătuit o scală celebră cuprinzând lista celor mai importanţi factori stresanţi din viaţa socială, precum şi cu intensitatea stresului pe care îl induc. Astfel:

Evenimente stresante:		Intensitatea stresului indus (puncte):	
1. Moartea unuia dintre soţi	100	2. Divorţul	73
3. Separarea dintre soţi	65	4. Închisoare	63
5. Moartea unui membru de familie	63	6. Accident personal sau boală	53
7. Căsătorie	50	8. Concediere	47
9. Împăcarea după certuri în familie	45	10. Pensionare	45
11. Boală în familie	40	12. Graviditate	39
13. Dificultăţi sexuale	39	14. Naşterea unui copil	39
15. Îmbunătăţirea afacerilor	39	16. Schimbarea situaţiei fmanciare	38
17. Moartea unui prieten	3	18. Schimbarea ocupaliei	3

apropiat	7	(serviciului)	6
19. Certuri familiale	35	20. Pierderea a peste 10.000 dolari	31
21. Lichidarea unor datorii	30	22. Schimbări profesionale	29
23. Părăsirea familiei de către un copil	29	24. Neplăceri cu socrii	29
25. Rate (datorii) neplătite	28	26. Solia începe/încetează lucrul	26
27. Începerea/sfârşitul şcolarizării	26	28. Schimbarea locuinței	25
29. Schimbarea obiceiurilor	24	30. Neplăceri cu şeful	24
31. Schimbarea orarului de muncă	20	32. Schimbarea de domiciliu	20
33. Schimbarea şcolilor	20	34. Schimbarea programului liber	19
35. Schimbarea activ. religioase	19	36. Schimbarea activ. sociale	18
37. Pierderi sau datorii sub 10.000 $	17	38. Schimbarea orarului de somn	16
39. Schimbarea unor relații familiale	15	40. Schimbarea obiceiurilor aliment.	15
41. Vacanță	13	42. Sărbătorile de iarnă	12
43. Încălcări minore ale legii	11	44. Întâmplare banală pe stradă	4

După cum se observă din tabelul de mai sus, evenimentul cel mai stresant pentru un om constă în pierderea tovarăşului de viață. Conform teoriei, acest fapt ar trebui să determine o puternică influență asupra sănătății soților supraviețuitori şi chiar asupra indicelui de mortalitate la această categorie socială. Statisticile din mai multe țări occidentale confirmă întru totul această supoziție: indicele de mortalitate în rândul soților supraviețuitori este de cca. 1,5-4 ori mai mare comparativ cu persoanele de aceeaşi vârstă, dar care nu au suferit pierderea partenerului (88, 728). Acest fapt este numit „efect de doliu", şi este mult mai accentuat la bărbați decât la femei, cu diferențe notabile de la o țară la alta, în funcție şi de modelele cultural-familiale care reglează raporturile afective din cadrul familiei extinse, precum şi dintre aceasta şi mediul social imediat. Astfel, în timp ce în SUA şi Anglia acest coeficient este în medie de 1,5 - 2,5 , în Germania şi Japonia ajunge până la 4,5; mai mare la categoria de vârstă de 35-45 ani, şi mai mic la categoria de 55-65 ani.

Influența stresului asupra sănătății depinde şi de tipul de personalitate A sau B. Primul tip se caracterizează printr-un activism orientat spre obținerea imediată a cât mai multor beneficii materiale sau sociale, printr-o activitate intensă, competitivă, agresivă şi ostilă, aflată sub semnul unei maxime urgențe. Valoarea absolută pentru această categorie de persoane este *performanța cu orice preț şi ostilitatea* pentru tot ceea ce le poate bloca realizarea intențiilor. În consecință, personalitățile de tip A sunt mult mai susceptibile de a se îmbolnăvi sub influența stresului pe care îl suportă, fapt evidențiat de procentul mult mai mare de boli coronariene la această categorie.

Personalitățile de tip B sunt orientate preponderent asupra relațiilor şi activităților sociale, sunt mai puțin competitive, preferă armonia relațională față de ostilitate, având un autocontrol mai puternic asupra propriilor acțiuni. Aceste tipuri de personalitate se determină prin observație şi printr-un test-chestionar care vizează trăsăturile mai sus menționate.

Sentimentul pierderii controlului este un factor psihosocial a cărei importanță în afectarea stării de sănătate a fost demonstrată pe cale teoretică şi experimentală. Echilibrul psihic, condiție de bază pentru menținerea stării de sănătate fizică şi psihică, implică în mod necesar existența unui sentiment că persoana are un minim control asupra mediului său şi asupra a ceea ce i se întâmplă. Apariția sentimentului că totul se petrece în afara zonei de control personal poate determina instalarea resemnării, depresiei, letargiei, indiferenței şi chiar abuliei. Pe acest fond, acțiunea unor factori agresivi nu întâmpină nici o reacție de mobilizare psihofizică sau de apărare din partea respectivei persoane, ceea ce îi poate afecta grav sănătatea. Experiența arată că în aceste condiții scade capacitatea biologică a organismului de a face față agresiunilor de orice fel, pragul de toleranță la stres se diminuează dramatic, iar stările patologice se instalează sau se agravează cu multă uşurință.

Efectele sentimentului de neputință sunt deseori resimțite şi de cei care nu fac altceva decât să observe la alții incapacitatea de a reacționa la anumite situații agresive: are loc un proces de învățare negativă în urma căruia preiau modelul pasivității şi resemnării.

Efectul învățării negative asupra capacității de inițiativă şi control a fost demonstrat de M. Soligman şi colaboratorii săi printr-un experiment foarte spectaculos desfăşurat pe animale. Într-unui dintre experimente, o serie de câini au fost imobilizați cu nişte hamuri pentru a nu se putea mişca, după care au fost supuşi unor impulsuri electrice dureroase, aleatorie ca frecvență şi intensitate. Astfel ei au învățat că nu se pot opune acestei forme de agresiune externă.

În a doua parte a experimentului, câni au fost introduşi într-o cuşcă cu două compartimente, dar care permitea trecerea cu uşurință dintr-o parte în alta. În primul compartiment în care au fost puşi exista o podea care făcea posibilă aplicarea unor şocuri electrice dureroase; în al doilea compartiment acest dispozitiv lipsea. Care a fost reacția acestor câini supuşi unei învățări negative în raport cu alții care nu suportaseră prima parte a experimentului? Deşi se chirceau şi schelălăiau de durere, , ei păreau resemnați, neîncercând să treacă în compartimentul în care ar fi putut să evite şocurile; învățaseră că nu-şi pot controla destinul! Spre deosebire de aceştia, ceilalți câini reacționau imediat după primele şocuri, trecând cu uşurință în celălalt compartiment.

Acest *efect al neputinței* a fost observat şi la oameni, unde resemnarea dobândită în urma sentimentului că nu au nici un control asupra mediului şi destinului lor generează stări depresive accentuate şi persistente, având ca rezultat imediat o mai mare vulnerabilitate a organismului la îmbolnăviri.

Factorii socio-organizaționali care afectează sănătatea. O serie de particularități ale instituțiilor şi organizațiilor sociale au fost identificate ca având un efect profund negativ asupra nivelului de sănătate a membrilor comunității, prin stresul pe care îl induc, prin solicitarea excesivă şi tracasarea inutilă la care supun individul şi prin climatul negativ, tensionat pe care îl creează. Dintre aceştia amintim:

(a) Birocratizarea excesivă a instituțiilor sociale. Prin aceasta se produce atât o depersonalizare accentuată a funcționarului, care se pierde în spatele unor reglementări reci şi de multe ori inutile, cât şi o ignorare a nevoilor reale ale cetățeanului, care se vede insignifiant şi neajutorat în fața unei maşinării pe care nu o

poate nici înțelege, nici controla. Toate observațiile arată că birocrația excesivă produce celor asupra cărora se exercită stres, anxietate, epuizare fizică şi psihică, sentimente de inutilitate şi revoltă. Aceste efecte negative sunt cu atât mai accentuate cu cât procedurile birocratice sunt mai complicate, mai arbitrare şi mai inutile din perspectiva obiectivelor raționale la care se raportează.

(b) Entropia socială şi organizațională. Desemnează gradul de dezordine din cadrul instituțiilor sociale, incongruența normativă, disfuncționalitățile cronice, lipsa de disciplină organizațională, tulburările sociale care perturbă buna funcționare a acestora, inadecvarea stilului de conducere la specificul organizației şi activităților desfăşurate, lipsa unor repere valorice erale şi relativ stabile ş.a. O entropie ridicată generează sentimentul insecurității, anxietate, ineficiență (cu o altă serie de efecte negative ale acesteia), uzură fizică şi psihică inutilă, lipsă de motivație, anomie şi dezinserție socială. Stresul indus de un grad înalt de entropie poate fi considerabil: unele dintre observațiile noastre arată că în raport cu un sector de lucru foarte bine organizat (cu entropie scăzută), în cadrul unui sector cu entropie ridicată gradul de oboseală al subiecților cercetați era aproape dublu, la acelaşi tip de activitate.

(c) Climatul psihosocial. Fiind o expresie sintetică a factorilor psihosociali care au semnificație în viața unui grup, climatul are o influență majoră asupra moralului individual şi de grup, asupra motivației şi performanțelor, precum şi asupra gradului de conflictualitate interpersonală. Un climat pozitiv, tonic şi deschis generează sentimente de satisfacție, încredere şi securitate, iar nivelul de stres este foarte redus. Climatul negativ, tensionat generează anxietate, nelinişte, tensiuni psihice şi interpersonale inutile, un grad înalt de conflictualitate intra şi intergrupală, performanțe scăzute şi tendințe spre absenteism sau schimbarea locului de muncă, cu efectele ştiute asupra indicelui de stres şi -implicit- asupra sănătății membrilor respectivului grup, organizații sau instituții sociale.

(d) Climatul politic şi alienarea socială. Particularitățile vieții politice afectează puternic starea de spirit a populației, credința acesteia că poate influența deciziile care o privesc, şi încrederea în viitor. Sistemele politice totalitare, precum şi sistemele imature sau slab structurate politic generează puternice sentimente de insecuritate, neîncredere în viitor, demobilizare motivațională, anomie şi alienare - în ultimă instanță. În toate aceste cazuri, sentimentele de insecuritate socială şi lipsă de control asupra propriului destin determină un nivel ridicat de stres social, afectând sensibil nivelul de sănătate al populației, mai ales la nivelul de bază al acesteia.

Categorii psihopatologice ale vieții sociale

Din cele expuse anterior, este evident că societatea - prin unele dintre trăsăturile sale structurale şi funcționale, prin natura activităților pe care le inițiază şi prin caracterul raporturilor cu mediul natural - constituie o sursă permanentă de factori patogeni care influențează nivelul de sănătate al membrilor comunității.

În plan individual, efectele factorilor patogeni se manifestă sub trei forme principale: a) declanşarea sau influențarea cursului unor *tulburări organice* (precum cele produse de noxele industriale, de exemplu); b) producerea sau influențarea unor *tulburări psihice* (psihoze, nevroze, psihopatii); c) declanşarea unor *sindroame comportamentale* care, fără să aibă un caracter patogen propriu-zis, pot afecta echilibrul psihic şi relațiile sociale ale subiectului, putându-se constitui drept cauze sau condiții ale unor tulburări organice sau psihice mai grave. Ultimele două categorii

sunt abordate cu mijloace interdisciplinare de către psihiatria socială, psihologia socială şi psihofiziologie.

Sindroamele comportamentale sunt ansambluri coerente de simptome şi secvenţe comportamentale configurate şi intercorelate într-un mod specific, prin care se obiectivează răspunsurile tipice ale unui subiect faţă de solicitările mediului social. După unele opinii, Sindroamele sunt grupuri de comportamente care au la bază scheme ancestrale de răspuns, dar care se individualizează într-un anumit context social cu valenţe patogene. I. Cucu evidenţiază existenţa următoarelor tipuri principale de sindroame (52, 59):

(1). *Sindromul neurastenic,* corespunzător răspunsului de alertă. Se caracterizează prin nelinişte, frică pentru propria sănătate, incertitudine, insomnii - totul grupat în jurul unei astenii iritative cu senzaţii penibile de ordin corporal şi psihic. Ca urmare a acestui fapt, persoana se află într-o continuă alertă, autoobservându-se în mod exagerat şi amplificându-şi astfel stările de disconfort pe care le încearcă.

(2). *Sindromul obsesiv fobic,* corelativ răspunsurilor primitive de frică. Se structurează în jurul unor sentimente de anxietate, fobii, obsesii şi compulsiuni. Subiectul persistă pe idei şi teme inutile şi obositoare, manifestările obsesive putându-se manifesta în diverse forme: aritmomania, onomatomania, îndoiala obsesivă de a fi făcut un lucru etc. La rândul lor, fobiile pot fi faţă de spaţiile închise (claustrofobia) sau de cele deschise (agorafobia), frica de boli (nosofobia) ş.a. Pe acest fond pot apare şi mişcări efectuate obsedant, ajungându-se până la ritualuri complexe, amintind parcă de ritualurile ancestrale ale omului primitiv.

(3). *Sindromul depresiv-maniacal,* corespunzător răspunsului ancestral disforic sau euforic. Se caracterizează prin accelerarea ideaţiei, euforie, intensificarea activităţii, manifestare extravertită, exacerbarea trăirilor emoţionale fără un motiv aparent - totul pe fondul unui sentiment de putere, veselie nemotivată şi activism neproductiv. Complementar, starea de depresie denotă dispoziţii pesimiste, lentoare, inhibiţii ideative şi motorii, sentimente nemotivate de vinovăţie, inadecvare, introversie accentuată, nefericire, restrângerea sferei relaţionale şi pierderea chefului de viaţă. Aceste stări generalizate se pot succeda la anumite intervale, după cum numai una dintre ele poate da nota comportamentală dominantă.

(4). *Sindromul isteric,* echivalentul răspunsului mimetic. Se caracterizează prin conversia anxietăţii în simptom fizic, sau prin negarea realităţii ca urmare a disocierii conştiinţei. Mimetismul subiectului poate ajunge până la a imita orice boală sau simptom fizic, la pierderea unor funcţii motorii sau verbale - totul pe fondul unei atitudini demonstrative şi teatrale.

(5). *Sindromul anxios,* care se manifestă ca o frică puternică şi nemotivată, pe fondul unor senzaţii de insecuritate, pericol şi dezastru iminent. Cauzele psihice ţin cel mai adesea de conflicte inconştiente nerezolvate, convertite în anxietate în anumite condiţii psihosociale favorizante.

(6) *Sindromul catatonic,* echivalentul răspunsurilor regresive ale psihomotricităţii. Fără ca starea de conştiinţă să fie afectată, sindromul se manifestă ca stări de imobilitate, stupoare sau -dimpotrivă- agitaţie şi hiperkinezie catatonică, pe fondul unor atitudini de negativism stereotip, corelat cu un nivel înalt de sugestibilitate.

(7). *Sindromul halucinatoriu-delirant,* echivalentul răspunsurilor de aglutinare şi transfigurare onirică a realităţii. Se manifestă sub forma unor tulburări de gândire de tip delirant, combinate cu fenomene halucinatorii care afectează gradul de adecvare comportamentală a subiectului.

(8). *Sindromul tulburărilor de conştiinţă,* echivalentul răspunsurilor cofuzive. Se manifestă prin obnubilare, stare crepusculară asociată unor dezorientări profunde a subiectului - dar cu păstrarea coerenţei actelor sale, apariţia unor stări delirante de naturi foarte diferite ş.a. Nota dominantă este dată de scăderea acuităţii actului de conştiinţă, ceea ce determină inadecvări comportamentale cu grade diferite de extensiune (motricitate, orientare spaţio-temporală).

(9). Alte categorii de sindroame, cu o mai mică relevanţă psihosocială, dintre care amintim: sindromul amnestic, demenţial, schizoid, ipohondric ş.a.

Din perspectiva psihologiei sociale, aceste sindroame au o semnificaţie complementară aceleia dată de psihiatrie, fiind relevante mai ales prin nota specifică pe care o imprimă comportamentelor interpersonale, integrării sociale şi eficienţei acţionale. Din această perspectivă, trebuie reţinut faptul că anumite situaţii sociale disfuncţionale pot genera răspunsuri comportamentale corespunzătoare sindroamelor mai sus menţionate, fără existenţa unor tulburări neuropsihice identificabile drept cauze primare a respectivelor manifestări. În aceste cazuri este vorba de o *condiţionare inversă,* în care forma unei disfuncţionalităţi sociale în care subiectul este implicat ca actor se transformă într-o disfuncţionalitate psihică şi chiar neuropsihică adiacentă.

Principalele situaţii şi factori sociopatici. Dro seria destul de extinsă a unor asemenea situaţii sociale disfuncţionale, cu valenţe sociopatice majore, ne vom opri asupra câtorva dintre cele mai semnificative din perspectiva efectelor produse la nivel psihoindividual, psihosocial şi sociocultural.

Destructurarea familiei este una dintre cele mai răspândite situaţii sociale psihogene, care afectează serios atât conduita socială a soţilor cât mai ales pe cea a copiilor: sindromul despărţirii -pe de o poate, cel al abandonului şi deprivării emoţionale - pe de altă poate. Copiii proveniţi din familii destrămate prezintă adesea tulburări de comportament, iar soţii sunt marcaţi de sentimentul eşecului şi al înfrângerii. De asemenea, familiile cu un înalt grad de conflictualitate şi violenţă afectează grav relaţiile intra- şi extra-familiale, devenind un adevărat focar de patologie socială. Creşterea nivelului de instrucţie, măsurile de educaţie şi asistenţă familială, pe fondul creşterii calităţii vieţii sunt soluţiile optime pentru aceste situaţii sociale disfuncţionale.

Migraţia constituie una dintre marile probleme ale acestui sfârşit de mileniu, având numeroase cauze: dezvoltări profund inegale ale ţărilor lumii, regimuri politice opresive împotriva propriilor cetăţeni, imperativele mobilităţii profesionale, existenţa unor zone geografice atinse de mari catastrofe naturale etc. Emigrantul trăieşte un puternic sentiment de dezrădăcinare şi alienare, ceea ce are ca efect imediat Creşterea notabilă a îmbolnăvirilor fizice şi psihice. Apar forme specifice de nevroze şi psihopatii (nevroza deplasării, stări depresive persistente ş.a.), dar şi tulburări comportamentale de tipul alcoolismului, toxicomaniei, violenţei, suicidului etc. Terapia implică măsuri complexe de ordin economic, politic, social, psihologic şi psihiatric.

Traficul motorizat ridică numeroase probleme de ordin psihologic şi social. Pe de o parte prin solicitările psihofizice deosebite la care supune atât pe conducătorii de vehicule cât şi pe pasageri -ceea ce determină scăderea performanţelor în activităţile de bază şi Creşterea vulnerabilităţii organismului faţă de factorii agresivi ai mediului , cât şi prin fenomenele psihogene pe care le generează: agresivitate în trafic, nevroze de trafic, predispoziţii spre accidente, stres accentuat şi persistent etc. Pe lângă aceasta, poluarea chimică, fonică şi vizuală nevrozează restul citadinilor, producând numeroase efecte negative indirecte, Sunt necesare măsuri ample de

dezvoltare a mijloacelor moderne de transport în comun şi de raționalizare a traficului în marile oraşe.

Caracteristicile mediului economico-industrial sunt o sursă permanentă a tulburărilor comportamentale. Gradul de adaptarea la profesie, stresul produs de angajările repetate, schimbarea locului de muncă, solicitările din ce în ce mai mari specifice activităților din domeniul automatizării şi informaticii, mobilitatea profesională şi rezidențială tot mai accentuate ş.m.a. determină o formă specifică de nevroză, numită nevroza profesională. La aceasta se adaugă efectele poluării specifice mediului industrial, rezultând astfel un complex etiologic de factori care afectează echilibru psihic şi sănătatea populației.

Discriminarea rasială şi socială, prostituția, toxicomania ,violența stradală sunt o altă serie de fenomene sociale negative, specifice societății moderne, care afectează profund starea psihică a persoanelor vizate, sistemul relațional al acestora, gradul lor de sănătate şi -indirect- întreaga conduită socială a populației care ia contact cu asemenea realități.

Supraaglomerarea urbană este una dintre principalele cauze ale tulburărilor de comportament, stresului şi îmbolnăvirilor din marile aglomerări urbane şi industriale. Simptome precum oboseala, nervozitatea, dificultățile de comunicare interpersonală, sentimentul de solitudine încercat -paradoxal- în mijlocul marilor mulțimi, insecuritatea stradală ş.a., sunt strâns legate de specificul oraşelor industriale - aglomerate, poluate, dizgrațioase şi amorfe. Sunt necesare cercetări interdisciplinare de ecologie socială, care să adecveze habitatul modern la cerințele psihologice ale omului contemporan.

5.*Psihosociologia habitatului*

Implicațiile sociale ale mediului natural şi fizic constituie un domeniu relativ nou de cercetare pentru o serie de discipline ştiințifice conexe: ecologia, urbanistica, psihologia socială, sociologia, psihologia funcțională ş.a. Teza de bază a acestei noi direcții a cercetării ştiințifice constă în afirmarea unei strânse interdependențe între natură-societate-individ şi mediul fizic (artificial) pe care îl creează civilizația. Noțiunea de *habitat* exprimă sintetic intercondiționările dintre aceste elemente, la nivelul unei unități de mediu unde îşi desfăşoară existența comunitățile umane. Psihosociologia ecologică studiază influențele şi condiționările pe care factorii de mediu le au asupra proceselor psihice individuale şi colective, asupra conduitelor individuale şi sociale, precum şi asupra diferitelor categorii de activități umane. Complementar acestor preocupări, ecologia cercetează efectele pe care activitățile umane le au asupra mediului şi condițiile în care pot fi armonizate şi optimizate aceste raporturi.

Dimensiunile psihosociale ale mediului

Viața socială este expresia unei profunde intercondiționări dintre mediul natural şi cel specific uman, construit prin efort şi creație colectivă. Din multitudinea factorilor care intervin în această relație, câțiva se remarcă prin ponderea deosebită pe care o au în influențarea proceselor şi fenomenelor psihosociale pe care le determină la nivelul vieții sociale: *spațialitatea, teritorialitatea, densitatea demografică şi caracteristicile ambientului.*

Spaţialitatea constituie un factor central, remarcat prin influenţa deosebit de subtilă şi profundă asupra psihologiei individuale şi colective. În opinia unor mari filosofi, prin configuraţia sa, spaţiul îşi pune iremediabil amprenta asupra inconştientului colectiv, fiind generatorul matricelor stilistice ale unei culturi (O. **Spengler, L. Blaga ş.a.). Astfel,** în concepţia lui **L. Blaga,** inconştientul se formează într-un peisaj care-i imprimă pentru totdeauna ritmul său. Spaţiul mioritic -de exemplu- caracterizat prin „infinitul ondulat" al dealurilor şi văilor, devine matricea stilistică a creaţiilor spirituale ale poporului român, marcând universul sufletesc al acestuia (21).

Spaţiul nu trebuie înţeles ca simplu receptacul al lucrurilor pe care le conţine; este vorba de o structură complexă care îi este inerentă şi ale cărei caracteristici afectează psihologia indivizilor şi viaţa socială în general, exact în măsura în care este o creaţie psihosocială. Din acest punct de vedere, spaţiul trebuie înţeles ca obiect al experienţei umane, ca în cazul experienţei estetice exprimată în pictură sub forma *peisajului,* care este un spaţiu umanizat, interpretat raţional şi saturat emoţional - scenă virtuală a unei naraţii sau a unei experienţe subiective asupra căreia îşi pune pecetea.

Spaţiul poate fi *imaginar, natural* sau *artificial;* poate fi deschis - perceput de om ca *peisaj,* sau poate fi închis - devenind *zona interioară a unei locuinţe;* poate fi *personal* - amenajat ca expresie fizică a unei personalităţi (sau ca zonă de manifestare a acesteia), *colectiv* (folosit de un grup restrâns de persoane) sau *comunitar* (la care poate avea acces liber întreaga comunitate). Sunt foarte cunoscute cercetările lui **H. Hediger şi E. Hall (1966) prin** care s-a evidenţiat cum oamenii folosesc distanţele interpersonale pentru a marca într-un anumit fel relaţiile cu cei din jur. Fiecare zonă spaţială (intimă, personală, socială şi publică) are o anumită semnificaţie psihologică, a cărei ignorare determină o reacţie spontană din partea subiectului. Mărimea acestor distanţe interpersonale sunt influenţate şi de modelele culturale, ele variind în funcţie de zona cultural-geografică, precum şi de vârstă sau de sex: pe măsură ce cresc, copiii folosesc distanţe din ce în ce mai mari în interacţiunile lor, iar femeile folosesc distanţe interpersonale mai mici decât bărbaţii (88, 774).

În strânsă legătură cu *spaţiul* psihologic se manifestă şi *fenomenul* teritorialităţi, care se referă la delimitarea şi exercitarea controlului asupra unui anumit spaţiu de către o persoană, grup sau colectivitate. Studiat mai întâi de etologi, referitor la comportamentul animalelor, ulterior a fost cercetat şi ca fenomen psihosocial şi interrelaţional. Astfel, **I. Altman** (1975) distinge trei tipuri de teritorii, în funcţie de centralitatea faţă de persoana care îl ocupă: 1) Teritoriul *primar,* aflat în posesia exclusivă a unei persoane sau microgrup social: este bine definit, se aflã în centrul vieţii cotidiene a individului sau grupului, care exercită un control aproape total asupra lui, pe o anumită perioadă de timp. 2) Teritoriul *secundar,* deţinut de un grup social extins (salariaţii unei întreprinderi - de exemplu): este mai puţin precis delimitat, iar controlul persoanei asupra lui este mai redus, având în mare măsură un caracter contractual sau conjunctural; aici pot intra liber şi alte persoane, aflate în anumite relaţii funcţionale cu cele care îl ocupă (colaboratori, vizitatori etc.), ambiguitate ce poate da naştere la unele conflicte interpersonale sau grupale. 3) Teritoriul terţiar sau public, la care au acces toţi membrii unei comunităţi (locuitorii dintr-o anumită localitate - de pildă): este vorba de un spaţiu vag delimitat, utilizarea sa fiind strict temporară - reglementată prin norme sociale sau cutume, controlul asupra acestuia fiind foarte relativ şi conjunctural. Indiferent de tipul lor, teritoriile sunt marcate de posesori, atât pentru a prevenii intrarea altor persoane, cât şi pentru a da o notă personală spaţiului ocupat, uşurând astfel interacţiunile cu cei din jur.

Distanțele interpersonale, precum şi cele care marchează teritoriul primar de cel secundar şi terțiar îndeplinesc mai multe funcții psihosociale: asigură menținerea intimității personale, creează un sentiment de securitate personală şi colectivă, reglementează într-o formă implicită raporturile cu cei din jur, evită apariția unor conflicte legate de teritorialitate etc. Prin modul cum îşi reglează distanțele interpersonale cu cei din jur, persoanele comunică implicit acestora intențiile lor: de apropiere şi acceptare a unor raporturi mai intime, de distanțare sau de păstrare a unor raporturi superficiale sau formale etc.

Studiile de teren arată că atitudinile reciproce dintre două persoane pot destul de exact evaluate în funcție de distanțele pe care tind să le mențină între ele în diferite situații sociale: întâlnire întâmplătoare pe stradă, convorbire planificată într-un spațiu privat, deplasarea împreună spre un acelaşi obiectiv, ocuparea locurilor în jurul unei mese etc. În toate aceste cazuri, relațiile celor doi subiecți vor fi spontane, neconştientizate decât într-o mică măsură; însă, semnalele transmise pe această cale sunt foarte relevante pentru un observator, după cum sunt percepute într-o formă difuză chiar de cei în cauză. Reglarea distanțelor interpersonale constituie un proces dinamic prin care se încearcă stabilirea uni echilibru cu cei din jur, folosind un mijloc specific de comunicare.

Densitatea demografică este un factor de mediu care influențează apreciabil anumite caracteristici ale comportamentelor sociale. Astfel, s-a putut constata că există un indice al populării optime, atunci când numărul persoanelor dintr-un anumit spațiu social este egal cu numărul sarcinilor principale care trebuie îndeplinite. Dacă această valoare este depăşită, avem fie o subpopulare, fie o suprapopulare, însă în ambele cazuri cu influențe notabile atât asupra comportamentelor sociale, cât şi asupra performanțelor profesionale. . O mare densitate demografică produce fenomenul negativ de „înghesuială", stres social mai intens, iritare, dezimplicare socială şi -paradoxal- reducerea numărului şi calității relațiilor interpersonale şi sociale; pe acest fond are loc o scădere a performanțelor profesionale şi sociale. În cazul unei densități demografice redusa oamenii caută soluții pentru depăşirea acestei situații: intensifică raporturile interpersonale, participă la mai multe activități sociale decât în mod obişnuit, dezvoltă atitudini de întrajutorare mai puternice, îşi asumă responsabilități mai mari şi au criterii de performanță mai înalte, relațiile interpersonale desfăşurându-se la un nivel calitativ superior primului caz **(Barker şi Schoggen, 1973).**

Efectele pozitive ale subpopulării pot fi utilizate cu succes în anumite domenii de activitate. Astfel, s-a constatat că în şcolile cu un număr mai mic de elevi activismul acestora este mult mai ridicat, performanțele şcolare mai bune, gradul de responsabilitate asumată este mai mare, experiența personală mai bogată; elevii au o mai mare încredere în ei înşişi, şi chiar creativitatea lor este mai înaltă decât a elevilor care învață în şcoli cu un număr mai mare de elevi.

Amenajarea spațiului constituie o dimensiune majoră a raporuturi om-mediu, factorii aparținând acestei categorii influențând sensibil atât personalitatea membrilor comunității, cât şi comportamentul social al acestora. *Ambianța* este rezultatul activităților spontane sau organizate de amenajare a spațiului individual şi comunitar fapt care se obiectivează pe următoarele direcții principale: *peisajul, localitatea, arhitectura, strada şi locuința.*

Peisajul este dat de configurația spațiului natural în care este plasată o localitate sau care constituie cadrul unei activități umane. Câmpia, zonele lacustre, dealurile sau munții îşi pun amprenta atât asupra configurației generale a unei localități, cât şi asupra personalității şi comportamentelor membrilor comunității

respective. „Ritmurile interioare“ ale peisajului modelează caractere, dar şi tipuri de relaţii şi comportamente sociale. Astfel, vorbind în termeni foarte generali, peisajul muntos imprimă o anumită dârzenie şi „verticalitate“ oamenilor trăiţi într-o asemenea zonă, după cum Câmpia tinde să genereze mai multă flexibilitate şi resemnare. Deşi lipsa unor cercetări sistematice asupra acestei probleme ne îndeamnă la prudenţă, observaţiile curente îndreptăţesc afirmarea unor conexiuni între caracteristicile peisajului natal şi u-nele trăsături de personalitate ale celor care au trăit multă vreme într-un anumit cadru natural; caracteristicile relaţiilor oamenilor dintr-o anumită zonă geografică sunt însă mult mai Bvident influenţate de natura peisajului în care trăiesc. Însă, cert este faptul că peisajul natural înnobilează spiritul uman, transferându-i frumuseţi şi armonii - pierdute se pare de cei care trăiesc în megalopolisurile industriale, cenuşii şi depersonalizante. Dintr-o asemenea perspectivă peisajul ne apare ca unitate a omului cu natura, în care aceasta devine materia primă a civilizaţiei, dar care va fi modelată la rândul său de creaţiile spirituale ale omului. *Localitatea,* prin natură, mărime şi configuraţie, influenţează de asemenea trăirile, comportamentele şi relaţiile locuitorilor săi. Deosebirile sunt vizibile mai ales între localităţile rurale şi urbane: la sat relaţiile de vecinătate sunt mult mai puternice şi stabile, existând totodată un control mai mare al comunităţii asupra fiecărui membru în parte. Presiunea normativă este mai mare, comportamentele deviante fiind mult mai rare şi – oricum – prompt sancţionate. Şi dispunerea caselor are o mare importanţă. Cercetările de antropologie culturală arată că la triburile unde colibele sunt aşezate în cerc, permiţând astfel un control al tuturor asupra fiecărui membru al colectivităţii, relaţiile sociale sunt mult mai bine structurate, existând însă şi reguli mult mai stricte privind intimitatea sau folosirea spaţiului personal. Atunci când colibele sunt dispuse spate în spate, sau pe mai multe şiruri, relaţiile comunitare sunt mai slabe, controlul social mai redus, responsabilitatea reciprocă mai mică, iar relaţiile interpersonale mai puţin structurate (Altman şi Chemers, 1980).

Aceleaşi observaţii sunt valabile şi pentru comunităţile rurale şi urbane, unde relaţiile comunitare şi interpersonale sunt în mare măsură influenţate de configuraţia generală a localităţii, de existenţa. unor locuri publice sau de folosinţă comună, precum şi de dispunerea căilor de acces spre zonele cele mai semnificative ale localităţii (pieţe, parcuri, locuri de adunare, biserici, şcoli etc.). Influenţa pe care configuraţia localităţii o are asupra relaţiilor psihosociale şi comunitare a început să fie studiată şi prin intermediul aşa numitei „hărţi cognitive": este vorba de modul cum locuitorii îşi reprezintă sintetic propria localitate, fără să fie vorba de o reproducere topografică a acesteia (Tolman, 1948). Harta cognitivă, aşa cum apare ea la nivelul diferitelor categorii sociale, reflectă interesele, preocupările şi sistemele relaţionale ale subiecţilor în cauză, aceste elemente de ordin psihosocial fiind evidenţiate prin modul de reprezentare a unor obiective publice (culturale, politice, educaţionale, economice sau industriale), a unor puncte nodale ale localităţii sau a unor trasee care - pentru fiecare persoană în parte, pot avea semnificaţii cu totul diferite.

Arhitectura spaţiilor de locuit influenţează profund relaţiile umane şi viaţa socială în general. Fiecare aspect construcţie şi arhitectural are importanţa sa, influenţând direct sau indirect psihologia şi raporturile celor care locuiesc într-o anumită localitate. Iată numai câteva dintre aceste aspecte, precum şi influenţele pe care le exercită în plan social. Rezistenţa materialelor folosite la construcţie denotă modul cum comunitatea se raportează la viitor, încrederea în proiectele sale, dar şi capacitatea tehnică şi economică de care dispune. În funcţie de natura materialelor folosite, construcţiile pot sugera soliditate, măreţie, securitate, bogăţie, încredere în viitor; sau dimpotrivă, fragilitate, provizorat, vulnerabilitate, sărăcie, insecuritate.

Dimensiunile, forma, estetica şi funcţionalitatea clădirilor, aspectele tehnice, economice, funcţionale şi estetice pe care le presupun ş.a., sunt nu numai calităţi care solicită într-un anumit fel comunitatea respectivă, dar odată realizate modelează profilul psihic al acesteia, devenind matrice formative pentru generaţiile următoare. Prin spiritul de care sunt animate, prin creativitatea de care dau dovadă, prin posibilităţile materiale, tehnice şi istorice de care dispun, comunităţile umane îşi modelează clădirile care să le reprezinte; însă, clădirile odată ridicate modelează la rândul lor spiritul comunităţii, punându-şi amprenta asupra modului de a gândi şi de a simţi a multor generaţii după aceea.

Mai multe studii începute încă din 1972 de către Yancey au arătat influenla arhitecturii unor complexe de locuinţe asupra psihologiei locatarilor şi asupra relaţiilor sociale dintre aceştia (88, 811). Blocurile uriaşe de sticlă şi beton, care nu lasă loc liber pentru spaţii verzi, pentru lumina soarelui sau pentru imaginea unei bolte înstelate, fără locuri de folosinlă comună unde oamenii se pot întâlni, cunoaşte şi lega relaţii - toate acestea au afectat profund mentalitatea şi modul de trai al locatarilor: ignorarea cvasi-totală a vecinilor, egoismul, lipsa de comunicare, dezinteresul faţă de întrelinerea locuinlelor şi faţă de mediu ş.a. au fost numai câteva dintre aceste efecte negative ale unor soluţii arhitecturale care au ignorat problematica umană, în favoarea unor considerente pur tehnice.

Dimpotrivă, în alte situaţii când criteriile de ordin psihosocial şi ambiental au fost luate în considerare, s-a constatat că existenţa unor locuri de folosinlă semi-publică (terase, locuri de recreere, săli de sport, restaurante etc.) au schimbat sensibil calitatea raporturilor sociale şi interpersonale: oamenii au fost mai optimişti, cercurile de relaţii erau mult mai extinse, comunicarea şi cunoaştere dintre vecini mult mai profunde, satisfacliile din petrecerea timpului în comun mult mai mare, întrajutorarea mult mai vizibilă.

Străzile, la rândul lor, prin modul cum sunt dispuse în spaţiu şi cum sunt orientate faţă de centrele semnificative ale localităţii, în funcţie de lăţime, calitatea trotuarelor, a dotărilor, iluminatului şi a serviciilor pe care le oferă, a esteticii generale pe care o afişează, determină stări de spirit ale cetăţenilor care în timp se pot generaliza, devenind trăsături definitorii pentru locuitorii respectivei localităli. Se cunosc sentimentele de exuberanlă, bună voie şi optimism pe care le degajă străzile unor mari oraşe precum Roma, Lisabona sau Madridul, în comparaţie cu atmosfera rece, impersonală şi mercantilă a altor mari metropole. Cum este New York-ul - de pildă! Oraşele, ca şi oamenii, pot fi exuberante, voioase, optimiste, triste, melancolice, nostalgice sau tragice, iar lucrul acesta este vizibil mai ales pe străzile lor.

Străzile şi atmosfera pe care o degajă sunt expresia cea mai elocventă a calităţilor psihologice ale locuitorilor oricărui oraş, dar şi a condiţiilor lor de viaţă şi a raporturilor care le menţin cu mediul lor fizic şi natural. Spaţiile verzi, fântânile, grupurile statuare, arhitectura generală a clădirilor, gradul de poluare, fondul sonor, cromatica ş.a.- toate sunt expresia unor stări de spirit generalizate în timp, dar sunt şi creatoare de stări de spirit, atât pentru locuitori, cât şi pentru călători, vizitatori sau turişti.

Locuinţele, sau modul de amenajare al spaţiului intim, constituie o altă dimensiune esenţială a raportului dintre om şi mediul său. Datorită timpului petrecut în interiorul său, locuinţa exprimă în cel mai înalt grad personalitatea unui individ, dar îi şi influenţează major stările de spirit şi comportamentele sale. Principalele aspecte ale locuinţei care s-au dovedit a avea un efect psihologic imediat sau pe termen lung sunt următoarele: orientarea geografică faţă de cele patru puncte cardinale; numărul de camere, forma acestora şi modul de comunicare dintre ele; gradul de finisare a

pereților, tavanului şi podelei; cromatica şi iluminarea încăperilor în funcție de destinație, formă şi orientare geografică; natura mobilierului şi funcționalitatea sa; gradul de poluare sonoră datorită locului unde este plasată locuința ş.a.

Factorul a cărei influență a fost cel mai mult studiată se referă la *cromatică* şi modul de *iluminare.* Prin intermediul culorilor se pot obține efecte psihologice deosebite: culorile „calde“ (galben, crem, oranj, vernil deschis) dau senzația de bună dispoziție, spontaneitate, comunicabilitate, deschidere către relații mai intime cu cei din jur; culorile „reci“ (albastru, verde, albastru-verzui, albastru-indigo, gri) dau senzația de răceală, distanțare afectivă, autocontrol, incomunicabilitate şi detaşare. Totodată, în funcție de partea încăperii unde sunt folosite pot da senzația de modificare a dimensiunii acestora: tavanul alb şi pereții vopsi(i în culori calde pastelate dau senzația de înălțime, în timp ce plafonul colorat şi pereții albi dau senzația de cameră mai scundă. Tonul cromatic al luminii folosite are efecte similare: iluminatul fluorescent pe nuanțe albăstrui dă senzația de răceală şi inconfort, în timp ce lumina uşor gălbuie creează sentimentul de căldură, intimitate şi bună dispoziție.

Culorile trebuie folosite şi în funcție de natura activităților care se desfăşoară în camerele respective: în încăperile supraîncălzite, unde se desfăşoară o activitate intensă şi monotonă sunt necesare culori relativ reci, nuanțe pastelate de albastru, albastru-verzui sau vernil; aceleaşi nuanțe se folosesc şi în încăperile destinate odihnei nocturne. Pentru încăperile răcoroase, sau pentru cele destinate relaxării diurne şi a servirii mesei sunt indicate culorile calde, din spectrul galben-pai, oranj, crem sau cafeniu deschis. Trebuie reținut că monotonia cromatică oboseşte şi depersonalizează încăperea, în timp ce diversitatea cromatică excesivă distrage atenția, oboseşte prin suprasolicitare, fiind de cele mai multe ori şi inestetică. Sentimentul armoniei se obține printr-o atentă dozare a culorilor de fond, a petelor de culorre, a modului de plasare a unor picturi sau obiecte de artă, dar şi prin modul ingenios de iluminare a spațiului. Iluminatul puternic oboseşte şi distruge sentimentul de intimitate, în timp ce o lumină foarte slabă şi cu o tentă cromatică nepotrivită oboseşte de asemenea, datorită reacției de creştere a concentrării senzoriale. Personalizarea locuinței trebuie să fie rezultatul unui efort de exprimare de sine, ştiut fiind că felul de amenajare a spațiului intim este chintesența unei filosofii asupra lumii şi vieții. Sau altfel spus, locuința este sufletul omului care i-a dat formă.

Vestimentalia şi fenomenul corelativ - *moda,* sunt de asemenea expresii ale modului de raportare a subiectului la sine însuşi, la cei din jur şi la contextul social în care acționează. Se ştie dintr-o veche înțelepciune că hainele exprimă omul, dar îşi şi pun amprenta asupra personalității şi comportamentului acestuia. Te exprimi alegând un anumit tip de vestimentație, din punct de vedere, funcțional, estetic şi relațional, însă totodată -îmbrăcat într-un anumit fel- transmiți mesaje către cei din jur, lăsându-te implicit modelat de veşmintele purtate. Astfel, *moda,* înțeleasă ca *linie estetică particulară care se impune la un moment dat într-un anumit spațiu cultural,* îndeplineşte câteva funcții psihosociale importante: permite formarea şi exprimarea identității personale şi sociale; constituie un sistem de comunicare interpersonală; asigură afirmarea sensibilității estetice şi a originalității personale ş.a..

Fenomenele negative ale inadecvării omului la mediu

Principiul de bază al ecologiei psihosociale afirmă necesitatea anmonizării optime dintre om şi meddul său natural şi social, ca o condiție fundamentală pentru perfecționarea şi dezvoltarea spirituală, pentru îmbunătățirea calității vieții şi creşterea performanțelor în poate domeniile de activitate. Toate formele de inadecvare dintre

om şi mediu produc fenomene psihosociale negative, care afectează echilibrul emoțional al persoanelor, starea de spirit a comunităților, calitatea raporturilor interpersonale şi performanțele sociale în general. Dintre acestea, o importanță deosebită prezintă fenomenul de înghesuială, poluarea în poate formele sale şi depersonalizarea mediului.

Fenomenul de înghesuială este rezultatul unui anumit raport dintre numărul de persoane, spațiul ocupat, tipul de activităli desfăşurate natura relaliilor dintre respectivele persoane şi caracteristicile fizice ale ambianței. După cum se vede, prin acest fenomen nu desemnăm simpla creştere a densității populației pentru un spațiu determinat: intervin numeroşi factori psihici şi psihosociali care - pe fondul numărului de persoane aflate în acel spațiu - determină apariția sentimentului de înghesuială. Cu alte cuvinte, vom întâlni situații în care un număr relativ mic de persoane aflate într-o încăpere cu o anumită suprafață încearcă sentimentul penibil şi disconfortant de înghesuială, în timp ce într-o altă situație psihosocială, un număr mai mare de persoane aflate în aceleaşi condiții de spațiu consideră ambianța foarte agreabilă. Este Bvident că fenomenul nu este de ordin fizic (număr de persoane pe unitate de suprafață), ci unul psihosocial (determinat de motivații, relațiile dintre persoane, climatul existent ş.a.).

Sentimentul negativ de înghesuială poate avea mai multe cauze, care vor trebui interpretate în funcție de factorii psihosociali mai sus amintiți. Dintre acestea, cele mai semnificative sunt următoarele (88, 780):

(a) Pierderea controlului. În situația creşterii densității de persoane pe o suprafață limitată, paralel cu existența unor relații indiferente dintre acestea, sentimentul personal este acela al pierderii controlului asupra a ceea ce se întâmplă. Reacțiile pot viza fie ieşirea din situație (prin părăsirea spațiului), fie restructurarea sau resemnificarea relațiilor interpersonale şi activităților desfăşurate, astfel încât sentimentul penibil de înghesuială să dispară. Dacă nici una dintre soluții nu este posibilă, vom constata o creştere a nivelului de stres, cu toatele efectele negative care rezultă de aici.

(b) Creşterea reactivității. În orice condiții, mărirea densității populației determină o sporire proporțională a gradului de stimulare fizică şi psihică a fiecărei persoane; supraîncărcarea cu stimuli vizuali, auditivi, olfactivi, tactili ş.a. determină o evidentă suprasolicitare psihică, rezultând astfel o stare de oboseală, stres, inconfort şi chiar depresie. În aceste împrejurări, se fac eforturi spontane de adaptare, în acest sens intervenind fenomenul de obişnuință, creşterea pragurilor de sensibilitate senzorială, mărirea gradului de toleranță interpersonală; alteori se iau măsuri active de eliminare a suprasolicitării senzoriale prin izolări fonice, compartimentări speciale ale spațiului, folosirea adecvată a culorilor în funcție de efectul lor psihologic, folosirea unui fond muzical deconectant, introducerea unor reguli stricte de conviețuire etc.

(c) Pierderea libertălii. După cum evidențiază multe cercetări, pe măsură ce numărul de personae implicate într-o situație socială creşte, libertatea de acțiune a fiecărei personae luată în poae tinde să se micşoreze. Luarea deciziilor, conducerea unei conversații, sau chiar simpla deplasare în respectivul spațiu sunt mai dificile, implicând limitări ale opțiunilor personale. Pentru a se evita apariția sentimentului de pierdere a libertății se poate recurge la delimitarea şi reglarea dinamică a granițelor dintre sine şi ceilalți, sau se pot redefini raporturile interpersonale pe criterii de echitate în distribuirea spațiului.

(d) Afectarea ambianlei. Pe măsură ce densitatea persoanelor dintr-un spațiu determinat creşte, se modifică în sens negativ şi parametru ambientali; cei fizici (temperatura, nivelul zgomotului de fond, umiditatea, fondul olfactiv etc.), dar mai

ales cei psihosociali (folosirea spațiului personal, regulile de comunicare, previzibilitatea comportamentală, libertatea personală, intimitatea interpersonală etc.). Toate acestea conduc la apariția unor stări psihoindividuale şi psihosociale specifice: indispoziție, iritabilitate, anxietate, explozii de furie, scăderea gradului de toleranță interpersonală, creşterea gradului de conflictualitate latentă şi manifestă, scăderea responsabilității personale, scăderea performanțelor ş.a. Efectele înghesuielii din spațiile familiale sunt mult mai vizibile asupra copiilor, aceştia manifestând frecvent tendințe spre violență, iritabilitate excesivă şi performanțe şcolare scăzute. Însă, este necesar să se facă distincție între aglomerarea din spaliile primare ale mediului de viață (locuințe, locuri de muncă) şi înghesuiala temporară din spaliile secundare (metrou, magazine, stadioane etc.): efectele negative mai sus menționate sunt apreciabil atenuate în al doilea caz, datorită caracterului tranzitoriu al situației, care uneori poate avea şi efecte pozitive asupra stării psihice (ca în cazul sărbătorilor publice, unde mulțimea participanților nu deranjează pe nimeni; dimpotrivă!).

Poluarea este un concept central al ecologiei, care desemnează alterarea parametrilor fizico-naturali ai mediului, luand ca referință valorile din zonele geografice neafectate de intervențiile omului. În cadrul ecologiei psihosociale prin poluare vom înțelege -într-un sens mai larg- poate formele de degradare a mediului natural şi psihosocial, având ca sistem de referinlă cele mai înalte valori şi norme spirituale ale unei culturi. Se apreciază că orice formă de poluare duce la distrugerea sau alterarea condițiilor optime de viață, la stricarea echilibrului armonios care trebuie să existe între om şi mediul său, între om şi produsele activităților sale materiale şi spirituale. Din această perspectivă, cu poate dificultățile şi implicațiile filosofice, ştiințifice şi metodologice legate de o asemenea tipologizare, putem considera că poluarea poate îmbrăca următoarele forme principale: fizico-chimică, biologică, psihosocială şi culturală. Toate acestea sunt produsele unei activități inadecvate a omului asupra mediului său natural şi social, după cum toate se resfrâng în ultimă instanță asupra acestuia, alterându-i condițiile de viață materială şi spirituală.

Poluarea fizico-chimică se referă la toate categoriile de noxe, substanțe chimice, materiale degradate, reziduuri şi deşeuri care, acționând necontrolat asupra mediului natural îl degradează, cu efect nemijlocit asupra florei şi faunei, respectiv şi asupra sănătății oamenilor care trăiesc într-un asemenea mediu. Există însă şi efecte psihosociale ale poluării chimice: răspândirea unei atitudini negative față de raporturile normale care trebuie să existe între om şi natură, afectarea unei game largi de activități sociale (implicit şi a relațiilor umane din respectivele domenii), scăderea calității vieții şi a nivelului de sănătate - cu toatele efectele psihosociale care derivă de aici etc. Dintre factorii de poluare fzică, dar cu efecte psihice foarte puternice amintim zgomotul şi noxele.

Poluarea biologică are un domeniu de referință cu totul special, vizând punerea în circulație de către om a unor produse „naturale", realizate însă în laborator, prin mutații genetice, clonări şi alte tehnici ale bioingineriei. Se obțin astfel stimulatori de creştere, cereale, fructe şi chiar animale, cu o zestre genetică alta decât cea firească, cu efecte imprevizibile asupra mediului, dar mai ales asupra omului. Circuitele naturale sunt în mod evident afectate, iar efectele pe termen lung sunt încă necunoscute, stârnind îngrijorare în rândul populației, dar şi printre oamenii de ştiință. În multe țări occidentale s-a interzis, sau a fost limitată drastic utilizarea produselor alimentare obținute prin operațiuni genetice, urmând ca prin cercetări profunde să se determine influența acestor produse asupra sănătății oamenilor, cât şi asupra destinului lor biologic.

Poluarea psihosocială se referă la apariţia şi proliferarea unor atitudini şi comportamente antisociale care alterează relaţiile sociale. Violenţa sub poate formele sale, sărăcia ca stare endemică a anumitor grupuri sociale, arbitrariul administrativ şi birocraţia excesivă, corupţia, frauda ca modalitate acreditată de îmbogăţire, instituirea banului ca valoare supremă, incultura şi lipsa de educaţie ş.a. pot fi considerate ca forme grave de poluare socială, alterând profund climatul psihosocial, raporturile umane şi valorile spirituale în spaţiul în care se manifestă. Cauzele sunt în principal de natură politică, economică şi istorică, însă factorii aparţinând acestor categorii interferează puternic cu alţi factori sociali secundari, derivaţi din primii; rezultă astfel structuri cauzale foarte complexe, adevărate cercuri vicioase din care numai cu greu se mai poate ieşi. Factorii de poluare psihosocială afectează profund viaţa individuală, familială şi comunitară, cu efecte pe termen mediu şi lung asupra profilului spiritual şi destinului social al respectivei comunităţi.

Poluarea culturală vizează acele elemente de ordin moral, estetic sau religios care, prin natura lor destructurantă, afectează sistemul de valori spirituale consderate istoric al unei comunităţi, infestând ambianţa unei existenţe umane normale. Produsele „artistice“ subculturale pe teme de violenţă, sex, droguri, kitsch-ul ca formă degradată a artei, pornografa şi cultul perversiunilor, „credinţele" apocaliptice şi sataniste, misticismul exacerbat, violent şi intolerant ş.a. sunt formele cele mai obişnuite ale poluării culturale. În timp, aceste agresiuni sistematice asupra sistemului de valori autentice vor conduce la fragilizarea şi destructurarea acestuia, afectând astfel principalul factor de coeziune spirituală a unei comunităţi. Poluarea culturală afectează nemijlocit -şi într-un sens profund negativ- cele mai multe aspecte ale relaţiilor interpersonale, constituind o formă principală de degradare a mediului social.

Toate categoriile de factori implicaţi în degradarea mediului se află într-o strânsă interdependenţă, raporturile om-mediu trebuind să fie înţelese dintr-o perspectivă holistă, în care întregul şi relaţiile dintre părţi au o prevalenţă absolută asupra semnificaţiei şi importanţei fiecărui element luat în poate.

Efectele poluării sonore au constituit obiectul a numeroase cercetări experimentale. Zgomotul, mai ales atunci când depăşeşte o anumită limită, are efecte importanţe asupra psihicului şi activităţii umane: determină scăderea performanţelor, dispersează atenţia, afectează capacitatea de refacere a organismului, produce o stare de anxietate şi stres, reduce capacitatea de apărare a organismului în faţa unor factori patogeni şi afectează chiar relaţiile sociale.

Câteva dintre rezultatele acestor cercetări sunt foarte edificatoare în ceea ce priveşte importanţa eliminării zgomotelor şi a menţinerii unui fond sonor discret. Astfel, s-a constatat că expunerea repetată la zgomoe puternice măreşte incidenţa unor boli cronice, fiind asociată cu dureri frecvente de cap, dureri de gât, tulburări coronariene, iritabilitate accentuată, greţuri, anxietate şi impotenlă sexuală (**Cameron, Robertson** şi **Zaks**, 1972; **Ando** şi **Hattori**, 1973; **Miller**, 1974; **Cohen, Glass** şi **Phillips**, 1977 ş.a.). Copiii care trăiesc într-un mediu puternic poluat sonor (în apropierea căilor ferate, a aeroporturilor, autostrăzilor etc.) manifestă aptitudini la citit mai reduce, au o mai redusă capacitate de concentrare, sunt mai puţin motivali în rezolvarea unor sarcini complicate şi au chiar o tensiune arterială mai mare (**Moch**, 1981; **Cnhen, Evans, Krantz**,1980).

S-a constatat că zgomotul puternic şi sistematic afectează şi comportamentale prosociale: dacă în condiţii de linişte aproape 80 % dintre subiecţi au tendinţa de a acorda ajutor unor persoane aflate în dificultate, în condiţii de zgomot puternic acest procent se reduce la numai 15 % (**Mathews** şi **Canon**, 1973).

Sensibilitatea la zgomot a diferitelor persoane variază în funcție de trăsăturile psihice şi somatice, de motivația care le animă, şi -mai ales- de conştiința faptului că pot controla producerea şi intensitatea factorilor sonori.

Depersonalizarea ambianței constituie o altă formă importantă a alterării raporturilor optime dintre om şi meddul său natural şi social. După cum se ştie, nevoile de identitate şi de diferențiere au un rol important în structura motivațională a fiecărei persoane. Prin zona rezidențială aleasă, prin modul de amenajare a spațiilor exterioare şi a celor interioare, prin felul în care ne îmbrăcăm şi ne comportăm dăm expresie nevoii de circumscriere a propriei identități sociale şi personale, realizând totodată *o* ambianță în armonie cu propria noastră ființă. Un dicton celebru spune că gândim şi simțim aşa cum trăim; nu poți trăi stări de armonie sufletească într-un mediu meschin, dizgrațios şi în totală discordanță cu valorile şi aspirațiile care te animă.

În totală opoziție cu aceste nevoi de marcare a identității prin originalitatea amenajării mediului, viața din marile oraşe oferă cu totul alte condiții: blocuri de beton şi sticlă, stereotipe şi fără personalitate - dispuse după regulile unei geometrii simpliste şi aride, străzi monotone - de cele mai multe ori fără urmă de verdeață, interioare standardizate ca formă şi mărime, mobilier produs pe bandă rulantă, îmbrăcăminte de mare serie, obiecte personale anoste ş.m.a. În aceste condiții, cu foarte mare greutate se mai poate realiza nevoia de personalizare a spațiului, de impregnare a lui cu acele trăsături care individualizează persoanele, grupurile şi instituțiile sociale.

Se poate afirma că diferențele atitudinale şi comportamentale constatate la categorii de persoane în funcție de cartierul în care locuiesc şi de standardul economic de care dispun rezultă în mare parte şi dintr-un alt nivel de personalizare a spațiului în care îşi desfăşoară existența.

Optimizarea ambianței sociale şi a raportului om-natură

O atitudine ecologică responsabilă presupune în primul rând o perfectă conştientizare a profundelor conexiuni şi intercondiționări dintre om şi mediul său, precum şi elaborarea unei noi filosofii asupra rostului omului în lume şi asupra obligațiilor pe care le are față de sine însuşi şi față de natură. Ecologia - în general, psihoecologia - în particular, vizează în mod explicit atât optimizarea raporturilor om-natură, cât şi a relațiilor sociale care să asigure nu numai o armonizare a mediului social, ci şi formarea unor noi atitudini față de viață şi față de mediu.

Orientările scientist-pozitiviste specifice primei jumătăți a acestui secol au contribuit în mare măsură la adoptarea unei filozofii conform căreia omul este stăpânul necondiționat al naturii, menirea lui fiind aceea de a o cuceri prin dezvoltarea continuă a ştiin(ei şi tehnicii. Au trebuit să devină foarte vizibile efectele nocive ale unei dezvoltări tehnologice necontrolate, care au afectat profund mediul natural şi social, pentru ca mişcările ecologiste să-şi impună punctul de vedere - şi încă într-o insuficientă măsură, ținând cont de dezastrele ecologice care încă se mai țin lanț.

Desigur, nu se mai poate susține necondiționat principiul roussoist al întoarcerii la natură, dar în mod necesar trebuie să *ne întoarcem spre natură.* Natura trebuie înțeleasă ca fundament al vieții sociale, iar respectul față de aceasta ca o condiție esențială a dezvoltării spirituale a omului. Este necesară formarea de noi atitudini față de mediu în general, față de natură în special. Un asemenea demers presupune mai multe dimensiuni:

(a) Adoptarea unor noi principii ale dezvoltării economice şi tehnologice, care să ia în calcul impactul produs asupra mediului natural şi social: *păslrarea echilibrului natural* trebuie se constituie o prioritate absolută, care sâ primeze asupra oricăror alte considerente de ordin politic sau economico-industrial.

(b) Orientarea unor seccoare largi ale cercetării ştiinţifice spre studierea condiţiilor optime de echilibru dintre activităţile umane şi factorii naturali care pot fi afectaţi ~ intervenţi pripite şi necontrolate; sunt necesare de asemenea cercetări intense care să vizeze *recuperarea prejudiciilor aduse naturii şi* - implicit- condiţiilor de mediu ale existenţei umane.

(c) Formarea unor noi seturi atitudinale privind natura, societatea şi raportul dintre aceasea. În âcest fel se configurează o direcţie autentică de *perfeclionare spirituală a omului,* în măsura în care multe cercetări evidenţiază relaţia dintre sensibilitatea deosebită faţă de natură şi conduitele prosociale ale persoanelor: iubitorii de natură au un mai mare respect faţă de semenii lor, au mai multă înţelegere faţă de problemele celor din jur şi sunt dispuşi la întrajutorare într-o mult mai mare măsură decât cei care ignoră sau sunt insensibili faţă de natură.

(d) Dezvoltarea unei adevărate *„culturi ambientale“,* în care să se îmbine armonios considerentele de ordin ecologic, estetic, funcţional şi moral. În acest context, respectul faţă de natură şi faţă de mediul social trebuie să devină una dintre valorile fundamentale ale spirituaui umanist.

(e) Promovarea unui interes susţinut pentru *calitatea ambianţei psihosociale,* a climatului social în general, ca o condiţie principală a armonizării raporturilor dintre om şi natură: armonizarea trebuie să vizeze întregul sistem, şi nu numai părţi ale acestuia. Dragostea şi respectul faţă de natură nu pot fi separate de dragostea şi respectul faţă de om, faţă de condiţiile ambientale în care acesta îşi desfăşoară activităţile materiale şi spirituale. Una dintre dimensiunile constitutive ale ambianţei psihosociale se referă la modul cum natura este integrată spaţiului existenţei cotidiene, corelativ cu semnificaţia culturală care i se acordă acestui fapt.

(f) Cultivarea unei adevărate filozofii a relaţiilor interpersonale şi intercomunitare, de a căror calitate depinde în ultimă instanţă atât climatul psihosocial, cât şi atitudinile pe care le dezvoltăm faţă de mediul nostru social şi natural. Alterarea climatului nu este fără urmări în ceea ce priveşte atitudinea oamenilor faţă de natură, după cum s-a văzut în atâtea situaţii conflictuale recente, din care cel mai mult a avut de suferit mediul natural şi social, precum şi mult mai mulţi oameni decât cei nemijlocit implicaţi în conflict.

După cum se poate observa, în raport cu toate aceste direcţii de acţiune psihologia socială se poate implica nemijlocit, oferind atât fundamentul teoretic necesar, cât şi instrumentele de intervenţie educaţional-formativă pentru atingerea respectivelor obiective, considerate ca fundamentale pentru viitorul mileniu. Chiar dacă psihologia socială nu este acea dorită „ maşină de fabricat zei", este cu siguranţă un instrument esenţial pentru perfecţionarea spirituală a omului şi pentru armonizarea şi împlinirea existenţei sale efemere.

▪ Întrebări şi exerciţii

1. Ce se înţelege prin socialitate?
2. Comparaţi formele pro-, co- şi antisociale.
3. Explicai conduita intersexuală.

4. Evidențiați stadialitatea vieții sexuale în ontogeneză.
5. Dați câteva elemente şi apoi explicați-le, care țin de patologia conduitei sexuale.
6. Care sunt determinațiile psihoindividuale ale conduitei religioase?
7. Ce se înțelege prin sectă?
8. Caracterizați habitatul din punct de vedere psihosociologic.

- **Bibliografie selectivă**

1. *** Interdisciplinaritatea şi ştiințele umane, Ed. Politică, Bucureşti, 1986
2. *** Leadership in Action, Național Training Laboratories, USA, 1961.
3. Adler, A., Cunoaşterea omului, IRI, Bucureşti, 1996.
4. Adler, A., Sensul vieții, Ed. IRI, Bucureşti, 1995,
5. Alexandrescu, L, Persoană, personaj, personalitate, Ed. Junimea, Iaşi, 1988.
6. Allport, G.W., Structura şi dezvoltarea personalității, EDP, Bucureşti, 1981.
7. Arbousse-Bastide, La dynamique de group, Bull. Psych., 272/1968.
8. asswell, H.D., Structure et function de la communication dans la société în F. Balle et J. Padioleau, Sociologie de 1'informations, Larousse, Paris, 1973.
9. Azzi, A., Dinamica conflictelor intergrupuri şi modurile de rezolvare a conflictelor, în Bourthis, R. (coor.), Stereotipuri, discriminare şi relații intergrupuri, Ed. Polirom, Iaşfi, 1997.
10. Balandier, G., Antroplogie politică, Ed.Amarcord, Timişoara, 1999. 11. Bale, C., Sociologie des organisations, PUF, Paris, 1990.
12. Barus-Michel, J., Giust-Desprairies, F., Ridel, L., Crize, Polirom, Iaşfi, 1998. 13. Bastin, G., Les techniques sociometrique, PUF, Paris, 1966.
14. Bădescu L, Istoria Sociologiei, Ed. Porto-Franco, Galați, 1994.
15. Baudry, P., Erotismul şi pornografia, Ed. Eurosong & Book, 1998.
16. Berger, G., Tratat practic de cunoaştere a omului, IRI, Bucureşti, 1997.
17. Bergerr, P., Lukmann, T., Le construction sociale de la realite, Meridiens, 1986.
18. Biberi, L, Principii de psihologie antropologică, EDP, Bucureşti, 1971.
19. Birkenbihl, V., Antrenamentul comunicării sau arta de a ne înțelege, Gemma-Pres, 1998.
20. Birnbaum, P., Conflictele, în R. Boudon (coor.) „Tratat de sociologie, Humanitas, Bucureşti, 1997.
21. Blaga, L., Trilogia culturii, Ed. Minerva, Bucureşti, 1983.
22. Blake, R., Mouton, J.S., Building a Dynamic Corporation Though Grid Organization Development, Addison-Wesley, 1969.
23. Bochenski, J.M., Ce este autoritatea, Ed. Humanitas, Bucureşti, 1992.

24. Bondrea, A., Sociologia opiniei publice şi a mass-media, Ed. Fundaliei „România de Mâine“, Bucureşti, 1997.
25. Boudon, R. (coord.), Tmtat de sociologie, Humanitas, Bucureşti, 1997.
26. Bourhis, R.Y., Leyens, J-F. (coord.), Stereotipuri, discriminare şi relaţii integrupuri, Polirom, Iaşfi, 1997.
27. Brânzei, P., Scripcaru, Gh., Pirozynski, T., Comportamentul aberant în raport cu mediul, Ed. Junimea, Iaşfi, 1970.
28. Bruckner, P., Finkielkraut, A., Noua dezordine amoroasă, Ed. Nemira, Bucureşti, 1995.
29. Burns, T., Stalker, G.m., The Management and Innovation , London, Tavistock, 1961.
30. Butoi, T., Crima sub lupa detectorului de minciuni, Ed. Press, Bucureşti, 1997. 31. Buzărnescu, Ş., Sociologia opiniei publice, EDP, Bucureşti, 1996.
32. Cathala, H-P., Epoca dezinformării, Ed. Militară, Bucureşti, 1991.
33. Cattell, B.R., La personalit6 - Etude systematique, theorique et concrete, PUF, Paris, 1956.
34. Cattell, R.B., The Scienti%c Analysis of Personality, Penguin, Lnndon, 1967.
35. Cattell, R.E., Personality, Role, Mod and Situation, în "Psychological Review" 70/1963.
36. Cazacu, A., Bădescu, L, Metode şi tehnici de cercetare sociologică, UB, 1981. 37. Chelcea, S., Chelcea, A., Eu, tu, noi, Ed. Albatros, Bucureşti, 1983.
38. Chelcea, S., Experimentul în psihosociologie, Ed. Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1982.
39. Claret, J., Ideea şi forma, Ed. Ştiinţifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1982. 40. Cohen, D., Limbajul trupului în relaţiile de cuplu, Polimark, Bucureşti, 1997. 41. Cooley, C.H., Primary Groups, in "Small Groups" (ed. By Hare, P.,), Ed. Knopf, New York, 1955.
42. Cosmovici, A., Psihologie generală, Polirom, Iaşi, 1996.
43. Cosnier, J., Brossard, A., (ed), La communication nonverbal, Delachaux & Niestle, Paris- Neuchael, 1984.
44. Cristea, D. Optimizarea structurii microgrupurilor industriale, în "Viitorul social", 4/1977.
45. Cristea, D., Cercetarea operaţională în ştiinţele sociale, în "Viitorul social" 1/1977. 46. Cristea, D., Climatul psihosocial în microgrupurile studenţeşti, în "Forum", 11/1977.
47. Cristea, D., Psihologie industrială, EDP, Bucureşti, 1992.
48. Cristea, D., Structurile psihosociale ale grupului şi eficienţa acţiunii, Ed. Academiei RSR, Bucureşti, 1984.
49. Crozier, M., Le phenomene bureaucratique, Paris, Le euil, 1964. 50. Cuciuc, C., Religii noi în România, Ed. Gnosis, 1996.
51. Cuciuc, C., Toleranţa religioasă, Ed. „Conştiinţă şi Libertate", Bucureşti, 2000. 52. Cucu, L, Psihiatrie socială, Ed. Litera, Bucureşti, 1983.
53. Dafinoiu, L, Sugestie şi hipnoză, Ed. Ştiinţă şi Tehnică, Bucureşti, 1996. 54. Damenach, J.M., Propagande politique, PUF, Paris, 1950.
55. Dan-Spânoiu, G., Relaţiile umane în grupurile de muncă industrială, Ed. Academiei, Bucureşti, 1971.
56. David, P.L, Călăuza Creştină, Editura Episcopiei Aradului, Arad, 1987.
57. De Coster, M,, Introduction a la sociologie, De Boeck-Wesmael, Bruxelles, 1990.
58. Debaty, P., La mesure des attitudes, PUF, Paris, 1967. -

59. DeFleur, M., Ball-Rokeach, S., Teorii ale comunicării de masă, Polirom, Iaşfi, 1999. 60. Deutsch, M., Soluționarea conflictelor constructive, în „Psihosociologia rezolvării conflictului“, Ed. Polirom, Iaşfi, 1998.
61. Deutsch, M., Şaizeci de ani de studiu sociopsihologic al conflictului, în „Psihosociologia rezolvării conflictului", Ed. Polirom, Iaşfi, 1998.
62. Doise, W. (co.), Dissensions et consensus, P.U.F., Paris, 1992.
63. Doise, W., Deschamp, J-C., Mugny, G., Psihologie socială experimentală, Polirom, Iaşi, 1996.
64. Doise, W., Mugny, Psihologie socială şi dezvoltare cognitivă, Polirom, Iaşi, 1998.
65. Dollard, J., Doob, L., Miller, N., Sears, R., Frustration and Agression, Yale University Press, New Haven, 1939.
66. Dowding, K., Pueterea, Ed. DuStyle, Bucureşti, 1998.
67. Dragomirescu, V., Psihosociologia comportamentului deviant, Ed. Ştiințifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1976.
68. Drăghicescu, D., Din psihologia poporului român, Ed. Albatros, Bucureşti, 1996.
69. Durkheim, E., Despre sinucidere, Institutul European, Iaşi, 1993.
70. Duverger, M., Sociologie politique, PUF, Paris, 1968. 71. Eibl-Eibesfeldt, L, Agresivitatea umană, Ed. Trei, 1995. 72. Eliade, M., Istoria credințelor şi ideilor religioase, Editura ştiințifică şi enciclopedică, Bucureşti, 1981.
73. Elkonin, D.B., Psihologia jocului, EDP, Bucureşti, 1980. 74. Eysenck, H., Descifrarea comportamentului uman, Teora, Bucureşti, 1998. 75. Eysenck, H.J., Dimensions of personality, Kegan Paul, London, 1947. 76. Ficeac, B., Tehnici de manipulare, Nemira, 1996.
77. Fischer, G-N., Conceptele fundamentale ale psihologiei sociale, Montreal, 1986.
78. Flament, C., Reseaux de communication et structures de groupe, Dunod, Paris, 1965.
79. Flament, C., Theorie des graphes et structures sociale, Mouton, Paris, 1965. 80. Fordham, F., Introducere în psihologia lui C.G. Jung, Ed. IRI, Bucureşti, 1998. 81. Forse, M., L'analyse structuralle du changement social, PUF, Paris, 1991.
82. Fraisse, P., Piaget, J. (dir), Traite de Psychologie experimentale, I-IX, PUF, Paris, 1968.
83. Freud, S., Introducere în psihanaliză; prelegeri de psihanaliză; psihopatologia vieții cotidiene, EDP, Bucureşti, 1980.
84. Freud, S., Psihologia colectivă şi analiza eului, Mediarex, Bucureşti, 1994. 85. Freund, J., Sociologie du conflict, PUF, Paris, 1986.
86. Friedberg, E, Staat and Industrie in Frankreich, Cahiers de I'IMN duWissenchfts zentrum Berlin.
87. Garfinkel, H., Studies in ethnomethodology, Eng. Clifs, Prentice-Hall, 1984. 88. Gergen, K., Gergen, M., Jutras, S., Psychologie sociale, Montreal, 1992. 89. Girard, R., Vilența şi sacrul, Ed. Nemira, Bucureşti, 1995.
90. Girard, R., Violența şi sacrul, Ed. Nemira, Bucureşti, 1995.
91. Golu, M., Principii de psihologie cibernetică, Ed. Şt. Şi Enc., Bucureşti, 1975
92. Golu, P., Aspectele sociale ale conduitei sexuale, în Rev. „Psihologia", nr. 1/1998.
93. Golu, P., Fenomene şi procese psihosociale, Ed. Ştiințifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1989.
94. Golu, P., Orientări şi tendințe în psihologia socială contemporană, Ed. Politică, Bucureşti, 1988.
95. Golu, P., Psihologie socială, EDP, Bucureşti, 1974.
96. Grama, D., Preferința interpersonală, Ed. Ştiințifică, Bucureşti, 1974. 97. Guilford, P.J., Personality, McGraw-Hill, New York, 1987.

98. Habermas, Cunoaştere şi comunicare, Ed. Politică, Bucureşti, 1983. 99. Harris, C.C., Relaţiile de rudenie, DuStyle, Bucureşti, 1998. 100. Heider, F., Psychology of Interpersonal Relations, New York, J. Wiley, 1958. lO1.Herseni, T., (coord.) Psihologia colectivelor de muncă, Ed. Academiei RSR, Bucureşti, 1773.
102. Hollander, E.P., Leaders, Groups and Influence, Oxford University Press, 1964.
103. Horney, K., Direcţii noi în psihanaliză, Ed. Univers enciclopedic, Bucureşti, 1995. 104. Ionescu, G., Introducere în psihologia medicală, Ed. Ştiinţifică, Bucureşti, 1973. lOS.Jues, J-P., Caracterologia, Tenra, Bucureşti, 1998.
106.Jung, C.G., Personalitate şi transfer, Tenra, Bucureşti, 1996. 107. Jung, C.G., Tipuri psihologice, Ed. Humanitas, Bucureşti, 1997. 108. Kapferer, J-N., Zvonurile, Humanitas, Bucureşti, 1993.
109. Kelley, H.H., Attribution Theory in Social Interaction, în Jones şa. (ed), "Attribution: Perceiving Causes of Behaviour", NJ. General Learning Pres, Morristown, 1972.
110.Klein, J., La vie interieure des groupes, ESF, Paris, 1970.
111. Klineberg, O., Attitudes et opinions - La mesure des attitudes et des opinions, în „Psychologie Sociale", PUF, Paris, 1967.
112. Kotarbinski, T., Tratat despre lucrul bine făcut, Ed. Politică, Bucureşti, 1976.
113. Labarthete, A. Manipulârea în relaţiile publice, Antet, Bucureşti, 1998. 114. Lafaye, C., Sociologia organizaţiilor, Polirom, Iaşi, 1998.
115. Laing, R.D., La politique de la famille, Ed. Stock, 1967.
116. Laplanche, J., Pontalis, J-B., Vocabularul psihanalizei, Humanitas, Bucureşti, 1994. 117. Lassey, W.R., Leadership and Social Change, Univ. Associates Press, Iowa City, !971.
118. Le Bon, G., Opiniile şi credinţele, Ed. Ştiinţifică, Bucureşti, 1995. 119.Le Bon, G., Psihologia mulţimilor, Ed. Anima, Bucureşti, 1990. 120.Lelord, F., Andre, C., Cum să ne purtăm cu personalităţile dificile, Ed. „Trei", Iaşfi, 1998.
121. Lemoine, P., Le psychodrame, Ed.Laffont, Paris, 1972.
122. Leonhard, K., Personalităţi accentuate, Ed. Enciclopedică, Bucureşti, 1982. 123. Levi-Strauss, L., Antropologia structurală, Ed. Politică, Bucureşti, 1978. 124. Likert, R., New Patterns of Management, New York, McGraw-Hill, 1961. 125. Linton, R., Fundamentul cultural al personalităţii, Ed. Ştiinţifică, Bucureşti, 1968. 126. Lips, L, Obârşia lucrurilor, Ed. Ştiinţifică, Bucureşti, 1958.
127. Lukacs, G., Ontologia existenţei sociale, Ed. Politică, Bucureşti, 1975. 128. Lupasco, S., Logica dinamică a contradictoriului, Ed. Politică, Bucureşti, 1982. 129. Lupasco, S., L'energie et la matiere psychique, Julliard, Paris, 1974. 130. Maisonneuve, J., Introduction a la psychosociologie, PUF, Paris, 1989. 131.Maisonneuve, J., La psycologie sociale, PUF, Paris. 1993.
132. Maisonneuve, J., Psychosociologie des affinites, PUF, Paris, 1966.
133. Mamali, C., Balanlă motivaţională şi coevolulie, Ed. Şt. Şi Enc., Bucureşti, 1981.
134. Mamali, C., Intercunoaşterea, Ed. Ştiinţifică, Bucureşti, 1974.
135. Marcal, M., L'autorite, PUF, Paris, 1958.
136. March, J., Simon, H., Les Organisations, Ed. Dunod, Paris, 1963. 137. March, J.G., Decisions and Organizations, Londra, Basil Blackwell, 1988. 138. Marcuse, H., Eros şi civilizaţie, Ed. „Trei", Iaşi, 1996.
139. Marcuse, H., Scrieri filozofice, Ed. Politică, Bucureşti, 1977 Bucureşti, 1977. 140. Maslow, A.H., Motivation and Personality, ed. 2-a, Harper & Row, New York, 1970.
141.Măgureanu, V., Puterea politică, Ed. Politică, Bucureşti, 1979. 142. Mărginean, L, Măsurarea în sociologie, Ed. şt. şi enc., Bucureşti, 1982. 143. Mărgineanu, N.,

Condiția umană, Editura Științifică, București, 1973. 144.McDougall, W, Psychoanalysis and Social Psychology, Methuen, London, 1936. 145.McDougall, W., The Group Mind, Putnam's Sons, New York, 1920: 146. Miclea M., Psihologie cognitivă, Ed. Polirom, Iaşfi, 1999.
147. Mihai, Ghe., Luminosu, D.,
148. Mihu, A., Sociologia americană a grupurilor mici, Ed. Politică, Bucureşti, 1970.
149. Mihu, A., Sociometria, Ed. Politică, Bucureşti, 1967.
150. Mills, Th.M., The sociology of small groups, New York, McGraw.-Hill, 1979.
151. Mitrofan, L, Ciupercă, C., Psihologia relațiilor dintre sexe, Ed. Alternative, Bucureşti, 1997.
152. Mitrofan, L, Cuplul conjugal, Ed. Ştiilifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1980.
153. Mitrofan, N., Dragostea şi căsătoria, Ed. Științifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1984.
154. Mitrofan, N., Zfrenghea, V., Butoi, T., Psihologie judiciară, Ed. Şansa, Bucureşti, 1992.
155. Moldoveanu, M., Miron, D., Psihologia reclamei, Libra, Bucureşti, 1995 156. Moles, A., Sociodinamica culturii, Ed. Științifică, Bucureşti, 1974. 157. Moreno, J.L., Fondaments de la sociometrie, PUF, Paris, 1970.
158. Moreno, J-L., Psychotherapie de group et psychodrame., PUF, Paris, 1978. 159. Moscovici, S. (coord.), Psihologia socială a relaiiilor cu celălalt, Polirom, Iaşi, 1998.
160. Moscovici, S., Psihologia socială sau maşina de fabricat zei, Ed. Univ. "A1:I. Cuza", Iaşi, 1995.
161.Mucchieli, R., Comunications et reseaux de comunications, Ed. ESF, Paris, 1971.
162.Mucchielli, A., Noua psihologie, Ed. Științifică, Bucureşti, 1996. 163. Mucchielli, R., La conduit des reunions, Ed. ESF, Paris, 1970.
164. Neculau, A. (coord.), Psihologie socială, Polirom, Iaşfi, 1996. 165. Neculau, A. (coord.), Reprezentările sociale, Polirom, Iaşfi, 1997. 166. Neculau, A., Ferreol, G. (coord.), Psihosociologia schimbării, Polirom, Iaşi, 1998. 167. Neculau, A., Ferreol, G., Minoritari, marginali, excluşi, Polirom, Iaşfi, 1996. 168. Neculau, A., Liderii în dinamica grupurilor, Ed. Științifică şi Enciclopedică, Bucureşti, 1977.
169. Noica, C., Douăzeci şi şapte trepte ale realului, Ed. Științifică, Bucureşti, 1969.
170. Omeleanovski, M.E., Dialectica în fizica modernă, Ed. Politică, Bucureşti, 1982.
171. Orford, J., Psihologia comunității, Oscar Print, Bucureşti, 1998.
172. Ouchi, R.E., Harris, R.T., Structure, Technology and Environment, în Organizational Behaviour, Research and Issues, Belmont, California Wadsworth Publishing Co., 1976.
173. Parsons, T., Bales, R.F., Shils,.,E.A., Working Popers in the Theory of Action, Glencoe III, The Free Press, 1953.
174.Pau1 Popescu-Neveanu, Dicționar de psihologie, Ed. Albatros, Bucureşti, 1978.
175. Pavelcu, V., Cunoaşterea de sine şi cunoaşterea personalităiii, EDP, Bucureşti, 1982.
176. Pavelcu, V., Un profil psihologic al feminităiii, EDP, Bucureşti, 1971. 177. Păunescu, C., Agresivitatea şi condiția umană, Ed. Tehnică, Bucureşti, 1994. 178.Peasse, A., Garner, A., Limbajul vorbirii, Polimark, Bucureşti, 1994. 179. Peasse, A., Limbajul trupului, Polimark, Bucureşti, 1993.
180. Pelletier, A., Goblot, J-J., Materialismul istoric şi istoria civilizațiilor, Ed. Politică, Bucureşti, 1973.
181. Piaget, J., Epistemologia genetică, Ed. Dacia, Cluj, 1973. 182. Piaget, J., Naşterea inteligenței la copil, EDP, Bucureşti, 1973. 183. Piaget, J., Structuralismul, Ed. Ştiiiifică, Bucureşti, 1973. 184. P1ot, D.B.A., Manipularea prin scris, Antet,

Bucureşti, 1998. 185. Popescu-Neveanu, P., Personalitatea şi cunoaşterea ei, Ed. Militară, Bucureşti, 1968.
186. Popescu-Neveanu, P., Psihologie generală, Unfiv. Bucureşti, 1977. 187. Prestipino, G., Natură şi societate, Ed. Politică, Bucureşti, 1980. 188. Prigogine, L, Strengers, L, Noua alianță, Ed. Politică, Bucureşti, 1984. 189.Prutianu, Ş., Comunicare şi negociere în afaceri, Polirom, Iaşfi, 1998. 190. Radu, L, (coord.), Psihologie socială, Ed. Exe, Cluj-Napoca, 1994. 191. Relgis, E., Istoria sexuală a omenirii, Ed. Universitaria, 1995. 192. Roethlisberger, F.J., Dickson; W.J. etal., Management and the Waeker, Cambridge, Harvard University Press, 1939.
193. Roşca, A., (coor.) Psihologia muncii industriale, Ed. Academiei RSR, Bucureşti, 1974.
194. Rotariu, T. (coord.), Metode statistice aplicate în ştiințele sociale, Polirom, Iaşi, 1999.
195. Sahleânu,V., Popescu-Sibiu,L., Introducere critică în psihanaliză, Dacfia, Cluj, 1972. 196. Sartre, J.-P., Psihologia emoției, Ed. IRI, Bucureşti, 1997.
197. Schofeld, M., Comportamentul sexual la adolescenți. 198.Scott, B., Arta negocierilor, Ed. Tehnică, Bucureşti, 1996. 199. Selye, H., Ştiință şi viață, Ed. Politică, Bucureşti, 1984. 200. Selznick, P., The Organizational Weapon, New York, McGraw-Hill, 1952. 201.Sirota, A., Conduite perverse în grup, Polirom, Iaşi, 1998.
202.Souni, H., Manipularea în negocieri, Antet, Bucureşti, 1998.
203.Stoetzel, J., Girard, A., Sondajele de opinie publică, Ed. şt. Şi enc., Bucureşti, 204. Stoetzel, J., Theorie des opinions, PUF, Paris, 1943.
205. Stoica, T., Sexologie, Ed. Medicală, Bucureşti, 1972. 206. Stoica-Constantin, A., Neculau, A., Psihosociologia Polirom, Iaşfi, 1998.
207. Szondi, L., Diagnostic experimental des pulsion, PUF, Paris, 1952. 208.Şchiopu, U., Verza, E., Psihologia vârstelor, EDP, Bucureşti, 1981. 209. Tabachiu, A., Cerințe psihologice pentru conducerea unitălilor economice, Politică, Bucureşti, 1974.
210. Thomson, K.W., Organization in Action, New York, McGraw hill, 1967. 211. Tidwell, A., Consideralii asupra managementului conflictului, în „Psihosociologia rezolvării conflictului", Ed. Polirom, Iaşfi, 1998.
212. Tillett, G., Resolving Conflict: A Practical Approach, Univ. of Sydney Press, 1991. 213.Toffler, A., Al treilea val, Ed. Politică, Bucureşti, 1983.
214. Toffler, A., Puterea în mişcare, Ed. Antet, Bucureşti, 1995. 215. Toffler, A., Şocul viitorului, Ed. Politică, Bucureşti, 1973. 216. Trotter, W., Instincts of the Herd in Peace and War, London, 1916. 217. Ungureanu, M., Sex şi sexualitate, Ed. Viața Românească, Bucureşti, 1994. 218.Vigarello, G., Istoria violului, Ed. Amarcord, Timişoara, 1998.
219.Vlăsceanu, L., Metodologia cercetării sociologice, Ed. şt. şi enc, Bucureşti, 1982.
220. Vlăsceanu, M., Psihosociologia organizațiilor şi conducerii, Paideia, Bucureşti, 1993.
221. Voinea, M., Psihosociologia familiei, TUB, Bucureşti, 1996. 222.Voinea, M., Sociologia familiei, TUB, Bucureşti, 1993. 223.Wach, J., Sociologia religiei, Polirom, Iaşfi, 1997. 224. Weber, Max, Bureucracy, Lnndon, R&K, 1970. 225.Wierzbicki, P., Structura minciunii, Nemira, Bucureşti, 1996.
226. Zahirnic, C., Jula, A., Cotor, C., Personalitatea abordată matematic de către R.B. Cattel, Ed. Liere, Bucureşti, 1976.
227. Zamfir, C., Filipescu, L, Manual de sociologie industrială, IPB, Bucureşti, 1982.
228. Zamfir, C., Psihosociologia organizării şi conducerii, Ed. Politică, Bucureşti, 1974. 229. Zamfir, C., Vlăsceanu, L. (coord.), Dicționar de sociologie, Ed. Babel, Bucureşti, 1993.

230. Zisulescu, Ş., Caracterul, EDP, Bucureşti, 1978. 231. Zlate, M., Eul şi personalitatea, Ed. Trei, Bucureşti, 1997.
232. Zlate, M., Psihologia muncii-relalii interumane, EDP, Bucureşti, 1983.
233. Zlate, M., Psihologia socială a grupurilor şcolare, Ed. Politică, Bucureşti, 19972.
234. Zlate, M., Psihologie socială şi organizațională industrială, Ed. Politică, Buc. 1975.

CUPRINS